Der Irrtum im Recht der schuldrechtlichen Verträge der Vereinigten Staaten von Amerika,

unter besonderer Berücksichtigung des Rechtes des Staates New York

INAUGURAL-DISSERTATION

der juristischen Fakultät
der Friedrich-Alexanders-Universität zu Erlangen

vorgelegt von

Alfred Berndt

aus Roda (Sachsen-Altenburg)

Approbiert am 22. Mai 1936.

Emsdetten (Westf.)
Dissertations-Druckerei Heinr. & J. Lechte

1937

1937/224

Referent: Univ.-Professor Dr. Locher.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Dem Andenken
meines Vaters gewidmet.

Inhaltsverzeichnis.

		Seite:
	I. Einleitung.	1
§ 1.	a) Wieso Recht des Staates New York? . .	1
	b) Rechtsquellen und Methode der Rechtsfindung.	4
§ 2.	1. Allgemeines.	4
§ 3.	2. Law und Equity im besonderen. . . .	6
§ 4.	3. Die Gerichte.	8
§ 5.	4. Gegenseitige Autorität der Gerichte. .	9
§ 6.	5. Das Restatement.	11
	II. Das Irrtumsrecht.	14
	A. Anglo-Amerikanisches Schuldrecht.	14
§ 7.	a) Im allgemeinen.	14
§ 8.	b) Widerruflichkeit der Offerte.	14
§ 9.	c) Consideration.	15
§ 10.	d) Unilateral und bilateral contracts, Kausal- und Verfügungsgeschäfte.	16
	B. Irrtum, der Nichtigkeit des Geschäfts zur Folge hat.	18
§ 11.	a) Allgemeines — anfängliche Unmöglichkeit. .	18
§ 12.	b) Dissens.	20
§ 13.	c) Mistake in the execution.	22
§ 14.	d) Irrtum über die Identität der Person. .	25
§ 15.	e) Zweckvereitelung.	29
	C. Irrtum, der zur Vertragsberichtigung führt. .	31
§ 16.	a) Die parol evidence rule.	31
§ 17.	b) Das New Yorker Recht der Vertragsberichtigung.	32
	D. Irrtum, der zur Anfechtung des Geschäfts führt.	32
§ 18.	a) Allgemeines—Anfechtung.	32
	b) Beiderseitiger Irrtum.	35
	1. Gegenseitiger wesentlicher Irrtum führt zur Anfechtung.	35
§ 19.	aa) Gegenseitiger Irrtum.	35
§ 20.	bb) Wesentlicher Irrtum.	36
§ 21.	2. Ausnahmen.	38
	c) Einseitiger Irrtum.	41
§ 22.	1. Misrepresentation.	41
§ 23.	2. Einseitiger offenbarer und einseitiger nicht wahrnehmbarer Irrtum.	43

Seite:

§ 24. 3. Irrtum in der Übermittlung von Erklärungen. 45
§ 25. 4. Irrtum, der zur Versagung der Erfüllung führt. 46
d) Besondere Irrtumsprobleme. 49
§ 26. 1. Die falsa demonstratio. 49
§ 27. 2. Erfüllte und unerfüllte Verträge. . . 50
§ 28. 3. Rechtsirrtum. 51
§ 29. 4. Irrtum bei der Vertragserfüllung. . . 51
§ 30. 5. Wandlung und Irrtum. 53
§ 31. 6. Schenkung und Irrtum. 55
§ 32. 7. Einseitige Erklärungen. 56

III. Schluß. 57
§ 33. Ergebnisse der Untersuchung. 57

Anmerkungen. 58

Schrifttum. 69

Bemerkungen. 72

— — —

I. EINLEITUNG.

§ 1.

a) Wieso das Recht des Staates New York?

Der Gegenstand dieser Ausführungen ist das Irrtumsrecht des Staates New York. Wieso das Recht von New York, ist die erste Frage, die Begründung heischt.

Zwei große, grundsätzlich verschiedene Rechtssysteme herrschen in der abendländischen Welt, zu der Amerika, Australien, viele Teile von Afrika und Asien insofern rechnen, als sie von Europäern besiedelt sind und nach den den Europäern geläufigen Anschauungen regiert, als europäische Sprachen in ihnen gesprochen werden. Die sämtlich auf dem römischen Recht fußenden Länder des europäischen Festlandes, wie Deutschland, Frankreich, Italien, Portugal, die Schweiz usw. mit ihren teils abhängigen, teils unabhängigen Kolonial- und Siedlungsgebieten (z. B. die südamerikanischen Staaten, die dem spanischen und portugiesischen Kulturkreise angehören) wenden ein zum großen Teil von römischen Rechtsideen beeinflußtes, meistenteils kodifiziertes Recht an[1]. Daneben steht das Recht Englands, seiner Kolonien, Dominions, Mandatsgebiete und der ehemals zum britischen Reich gehörenden, nunmehr unabhängigen Vereinigten Staaten von Amerika[2].

Beide Systeme untereinander sind grundverschieden, von einer so erstaunlichen Verschiedenheit, daß der kontinentaleuropäische Jurist, der zum ersten Male Gelegenheit hat, das englische Rechtssystem des näheren kennen zu lernen, in einen fremden Wundergarten geraten zu sein glaubt. Was daheim heilig ist, ist dort verpönt, was daheim verpönt ist, ist dort heilig.

Wer hat nicht, wenn er in kontinentaleuropäischen Anschauungen aufgewachsen ist, mit Staunen die Zeitungsberichte von den amerikanischen und englischen „breach of promise" Prozessen gelesen, in denen ein hübsches Barmädchen nach sensationeller, von der ganzen Presse wiedergegebener Prozeßführung fantastische Summen von den die Entscheidung fällenden Geschworenen zugesprochen erhält? '— Verlöbnisbruch berechtigt im englischen Rechtsgebiet zum Ersatz des positiven Schadens, der von den Geschworenen nicht zu knapp bemessen wird[3]. Wer fühlt sich nicht in eine andere Welt versetzt, wenn er liest, daß vor noch nicht allzulanger Zeit angelsächsische Richter den Satz aussprachen:

> „Der Ehemann hat Eigentumsrechte an dem Körper seiner Frau und ein Recht, sie ausschließlich zu genießen. Für die Verletzung dieses Rechtes hat er als Ehemann eine Schadensersatzklage"[4].

Wie hier, so auch auf anderen Rechtsgebieten, im Sachenrecht, im Schuldrecht, im öffentlichen Recht — überall begegnen wir andersartigen, von den unseren grundverschiedenen Einrichtungen und Auffassungen.

Einer der Hauptgründe, der auch in unserem Zeitalter der Maschine und des Verkehrs eine Rechtsangleichung zwischen dem kontinentalen System und dem englischen sehr erschwert, ist die verschiedene Art der Gesetzgebung. In Kontinentaleuropa, unabhängig von der Staatsverfassung, ist der Hauptteil der Gesetze in schriftlicher Form vom Gesetzgeber niedergelegt. In der englisch sprechenden Welt sind Gesetze, die ein Gebiet regeln, die Ausnahme. Vier Fünftel alles angloamerikanischen Rechts ist von Richtern gemacht. Die Entscheidung einer Frage durch ein Gericht ist für die Zukunft verbindliche Gesetzgebung für untergeordnete Gerichte. Die Vorentscheidung (precedent) bindet den Richter, der auf dem von der Gesetzgebung nicht beackerten Grunde die von seinen Vorgängern in 900 Jahren entwickelten Grundsätze für den zu entscheidenden Fall zurecht biegt und weiter entwickelt[5].

Ein solches Recht muß grundsätzliche Verschiedenheiten von unserem Recht aufweisen. Wo ein Gesetzgeber ein Gebiet von hoher Warte ordnet, kann er große allgemeine Gesichtspunkte entwickeln, die überall durchgreifen. Er kann „allgemeine Teile" des Rechts verfassen, er kann ein harmonisches, ineinandergreifendes Ganzes schaffen. Der Richter, der auf dem Nichts aufbaut, entscheidet den einzelnen Fall. Er schafft von verschiedenen Grundsätzen beherrschte, von einander gänzlich unabhängige Rechtsoasen, er vermeidet allgemeine, ihn in der Zukunft vielleicht beschwerende grundsätzliche Entscheidungen und schafft möglichst enge Regeln, die gerade auf den zu entscheidenden Fall passen.

Dieses englische Richterrecht haben die englischen Kolonisatoren mit sich in die entferntesten Winkel der Erde genommen. Es ist die Grundlage auch des Rechtes in den Vereinigten Staaten von Amerika.

Ein Punkt, in dem die Vereinigten Staaten mehr als ein anderer Staat dem Deutschen Reich vor 1933 glichen, war, daß sie ein Bundesstaat sind. Der ungeheure Landblock zwischen Atlantik und Pazifik, zwischen Kanada und Mexiko zerfällt in 48 zum großen Teil sehr ausgedehnte und dünn besiedelte Staaten und einen sozusagen reichsunmittelbaren Bundesdistrikt, den Distrikt von Columbia, der die Bundeshauptstadt Washington enthält[6]. Mit Ausnahme von Louisiana, wo der Code Civil herrscht, haben sämtliche dieser Staaten bei ihrer Begründung das in ihnen herrschende englische common law beibehalten und weiter entwickelt.

Während aber in Deutschland der Drang nach Einheit, der Wunsch ein Reich, ein Volk, ein Recht während der letzten hundert Jahre mit immer steigender Gewalt zum Durchbruch kam, sind die Vereinigten Staaten aus historischen Gründen andere Wege gewandelt. Deutschland, durch Jahrhunderte ohnmächtig, in zahllose Staaten zerklüftet, von habgierigen und feindlichen Nachbarn drangsaliert, im Innern stets uneinig, hat im Gange der Jahrhunderte soviel Trübsal erlitten, die ihren Grund in seiner Zersplitterung hatte, daß der Drang nach Einheit und straffer Organisation in steigendem Maße die Nation erfaßte und sie in kürzester Zeit zu einem unauflöslichen einheitlichen Block zusammenschweißen wird. Die dreizehn Kolonien am Rande des Atlantischen Ozeans dagegen, die sich am 4. Juli 1776 vom englischen Mutterlande losrissen[7], hatten entgegengesetzte Erfahrungen gemacht. Sie waren zentral regiert und sahen

in den Befehlen des englischen Königs und Parlaments tyrannische Willkür[8]. In einem Zeitalter des Despotismus, in dem die liberalistischen Ideen der Aufklärung überall Anklang fanden, wurde eine straffe Staatsgewalt und zentrale Regierung als Last empfunden. Nach der Besiegung Englands im Unabhängigkeitskriege waren starke auswärtige Feinde, die zur Zusammenfassung aller nationalen Kräfte gezwungen hätten, nicht vorhanden. So gab man in der Verfassung von 1787 dem Bunde Rechte nur widerwillig und soweit unbedingt notwendig. Souverän blieben die Einzelstaaten. Der Bund erhielt Gesetzgebungsbefugnis nur im Umfang des Art. I § 1 VU. Vor allem waren ihm besonders das Konkursrecht und der gewerbliche Rechtsschutz anvertraut (Art. I § 8 VU.). Die sonstige Zivilgesetzgebung ist Angelegenheit des Einzelstaates[9]. So kommt es, daß 49 verschiedene Rechtssysteme bestehen, die zwar bis auf Louisiana der gleichen Mutter, dem englischen Recht entspringen, die aber im Laufe der letzten 150 Jahre in manchem verschiedene Entwicklungen genommen haben. Grundgesetz für den Staat New York ist die zurzeit geltende Verfassung, die in Art. I § 16 besagt[10]:

> „Solche Teile des gemeinen Rechts (common law) und der Gesetze der Kolonie New York, die am 20. April 1777 in Kraft waren und inzwischen weder abgelaufen noch abgeändert sind, und solche Gesetze dieses Staates, die z. T. in Kraft sind, sollen in Zukunft weiter das Recht dieses Staates bilden, solchen Änderungen unterworfen, wie die Gesetzgebung sie schaffen wird".

Ähnliche Bestimmungen gelten in den anderen 47 Staaten. Jeder Staat hat also sein eigenes bürgerliches, Straf-, Prozeß-, Verwaltungsrecht usw. Diese Rechte, aus derselben Quelle fließend, ähneln sich, wie Geschwister gemeinsame Züge aufweisen[11]. Sie ähneln sich, wie die Rechte Danzigs, Thorns, Straßburgs, Japans, die dem Deutschen Recht entspringen, sich ähneln. Aber sie sind nicht identisch. Daß ein Rechtssatz in dem einen Staate gilt, ist kein Beweis, daß er im anderen gilt. Den Rechtszustand der Vereinigten Staaten auf dem Gebiete des Irrtumsrechts beschreiben, hieße 49 mal jede Frage untersuchen! Zum Eingange in die amerikanische Rechtswelt genügt es, wo Verschiedenheiten obwalten, die Untersuchung und Darstellung des Rechtes nach allgemeiner Betrachtung mit der Benennung des endgültigen Rechssatzes nur eines Staates abzuschließen. Unter diesen Umständen hieß es, den international und national bedeutendsten zu wählen. Dies ist der Staat New York.

Der Staat New York ist in der Tat derjenige, der ähnlich wie Preußen in Deutschland die Augen des ausländischen Beobachters am ersten auf sich zieht. Ganz genau paßt dieser Vergleich nicht. Preußen umfaßt rund zwei Drittel des Reiches und seiner Einwohner. New York hatte 1930 12 600 000 Einwohner[12], bei einer Gesamtbevölkerung des Landes von 1930 rund 123 000 000 Einwohnern[13]. Aber es ist der volkreichste Staat der Union[14] und bewahrt diesen Rang seit über 100 Jahren[15]. Fast 7 000 000 Einwohner lebten 1930 in der Stadt New York, die die bei weitem größte Stadt Amerikas und die zweitgrößte der Welt ist. Der Reichtum und Handel des Landes sind hierher konzentriert. Von einem Gesamtaufkommen an Bundeseinkommensteuer im Jahre 1932/33 von 1.057 Millionen Dollars sind 348½ Millionen in New York gezahlt worden[16].

An Bodenfläche steht der Staat New York zwar erst an 29. Stelle[17]. Aber er ist in Handel, Reichtum, Kunst und Wissenschaft führend, und nennt sich deshalb der „Empire-State". Er hat den gegenwärtigen Präsidenten des Landes und viele leitende Minister hervorgebracht. Seine oberen Gerichte genießen das größte Ansehen im Lande. Ihre Entscheidungen werden von den Juristen des Landes in allen seinen Staaten beobachtet und verfolgt.

Aus diesen Gründen erscheint bei einer Sonderbehandlung des amerikanischen Rechts das Recht des Staates New York für den Ausländer an erster Stelle beachtlich.

b) Rechtsquellen und Methode der Rechtsfindung.

§ 2.

1. Allgemeines.

Es ist bereits oben gesagt worden, daß das englisch-amerikanische Recht von Richtern gemacht ist. Es ist in seinen Ideengängen, in der Methode der Anwendung, in seinen Auswirkungen von dem unseren so grundverschieden, daß über Quellen und Art der Rechtsfindung, die zu ihrem Verständnis wiederum einer kurzen historischen Erläuterung bedürfen, einiges gesagt werden muß.

Alle Rechtssysteme haben wohl damit begonnen, daß nach Überwindung der Zeit des Faustrechts die Obrigkeit in steigendem Maße die Streitigkeiten der Bürger zu schlichten suchte. Die englischen Rechtsgelehrten pflegen die Zeit der neuen Aera, in der allmählich der König und seine Richter dem in seinem Rechte Gekränkten die Rache aus den Händen nahmen, mit der normannischen Eroberung beginnen zu lassen. Geschriebenes Recht gab es nicht[18], die königlichen Richter entschieden die vorkommenden Fälle nach des Reiches Bräuchen. Bald (im Jahre 1086)[19] fing man an, die entschiedenen Fälle zu sammeln und zu veröffentlichen. Die Gerichte nahmen die Gewohnheit an, in gleichen Fällen ebenso wie früher zu entscheiden. Seit dem 16. Jahrhundert bereits finden wir diese jahrhundertelange Gewohnheit zum heiligen Gesetz erstarrt. Man empfindet nunmehr den Präzedenzfall als endgültige Autorität[20]. Soweit ein Tatbestand von einem Gericht als Ursache von Rechten und Pflichten anerkannt worden ist, wird im allgemeinen ein neuer gleichliegender Fall genau so entschieden werden. Steht ein bisher noch nicht von Richtern behandelter Tatbestand zur Entscheidung, so muß der Richter nach den Grundsätzen des „Gemeinen Rechts" (common law) entscheiden, die, wie die offizielle Lehre lautet, aus den Grundsätzen, Maximen, Gebräuchen und Verfahrensregeln bestehen, welche auf den Landesbräuchen seit Menschenerinnern beruhen und von den Gerichten angewandt zu werden pflegen[21].

Die Vorentscheidung, und, wo diese versagt, des Landes unvordenkliche Bräuche sind nicht die einzige Quelle des Rechts. Wie bei uns sind in allen angelsächsischen Ländern die durch Gesetzgebung ins Leben gerufenen, geschriebenen und amtlich veröffentlichten Gesetze von hervorragender Bedeutung. Diese genau so wie die seit fast tausend Jahren angesammelten Entscheidungen sind

einem undurchdringlichen Walde vergleichbar. Ensor[22] spricht von nicht weniger als zehntausend Gesetzen und über hunderttausend veröffentlichten Fällen in England allein! In den amerikanischen Gebieten des common law ist die Lage im großen Ganzen entsprechend. Die New Yorker Gesetzgebung[23] umfaßt zahllose Gesetze auf allen Gebieten von einer Paragraphenzahl, die selbst die Verfasser des preußischen Allgemeinen Landrechts vor Neid erblassen lassen würde.

Die amerikanischen und englischen Gesetze sind jedoch in Gedanken und Anwendung von unseren grundverschieden. Sie regeln nicht den Rechtsverkehr mit dem Gedanken der Totalität, des Ausschlusses alles ungeschriebenen Rechtes. Sie setzen im allgemeinen das unendlich verästelte common law, das Richterrecht, voraus und unternehmen nur dessen Abänderung in diesem oder jenem Einzelpunkt. Wo common law und Gesetz (statute) konkurrieren, geht das Gesetzesrecht vor[24]. Dies zeigt also, daß zur Entscheidung des Einzelfalles meist erst durch Auffindung der Präzedenzfälle das common law ermittelt werden muß; alsdann muß durch Einsicht der statutes festgestellt werden, ob sie das common law abändern. Während das kodifizierte Recht Europas früheres Recht abschafft, muß der Jurist des common law, auch wenn Gesetze vorliegen, im allgemeinen „hinter das Gesetz gehen", um den einschlägigen Rechtssatz festzustellen[25]. Gerade hierin fehlen die Juristen des europäischen kodifizierten Rechts oft, wenn sie sich an die Bearbeitung des common law machen[26]. Nur in Ausnahmefällen bestehen Kodifikationen, die ein Gebiet ausschließlich regeln, so in New York z. B. das Strafgesetzbuch (Penal-Law gemäß § 23 daselbst) und die Prozeßordnungen, wie die Zivilprozeßordnung (Civil Practive Act, vgl. §§ 1—3) und die Strafprozeßordnung (Code of Criminal Procedure).

Auch die Aufgabe der Gerichte hinsichtlich der Auslegung von geschriebenen Gesetzen ist von unserer verschieden. Auch hier bindet die frühere Auslegung den späteren Richter. So heißt es in der Entscheidung Hanau v. Ehrlich — (1911) 2 K. B. 1056 (English Court of Appeal): „Wenn ein Gesetz von der Gesetzgebung erlassen ist, ist es Pflicht der Gerichte, es auszulegen und seinen Willen durchzuführen. Wenn aber Gesetze vor langem erlassen sind, kann sich solch eine Kette von Entscheidungen über ihre Auslegung angesammelt haben, daß sie, wie es zu Zeiten geschieht, spätere Gerichte binden und diese die Frage nicht neu behandeln können, sondern die Auslegung als richterlich entschieden annehmen müssen, ob sie sie billigen oder nicht".

Das heißt trotz der vorsichtigen Ausdrucksweise, daß, wenn ein höchstes Gericht eine Gesetzesstelle ausgelegt hat, dann Recht ist, nicht was im Gesetz steht, sondern was das Gericht als den Sinn des Gesetzes erklärt. Als Beispiel diene die Entscheidung des Supreme Court of Michigan: Yearnd v. Northern Ins. Co of N. Y., 1928, 241 Mich 413, N W 8.

Hier wurde ein Anspruch aus einem Feuerversicherungsvertrage geltend gemacht, in dem festgelegt war, daß, wenn das versicherte Wohngrundstück über ein halbes Jahr leer steht und dieser Zustand von der Gesellschaft nicht genehmigt wird, die Versicherung außer Kraft tritt.

Der Versicherungsnehmer machte nach Eintritt des Versicherungsfalles den Anspruch geltend, obwohl das Grundstück, als das Feuer ausbrach, bereits über ein Jahr leer stand. Er berief sich auf eine Gesetzesbestimmung, in der es hieß: „Kein Feuerversicherungsvertrag soll in Zukunft unwirksam werden, weil der Versicherungsnehmer eine Vertragsbedingung nicht erfüllt hat, wenn der Versicherer durch den Vertragsbruch nicht benachteiligt wurde, oder wo der Verlust nicht während der Vertragsverletzung und verursacht durch die Vertragsverletzung eintrat".

Der Versicherer machte geltend, er sei durch den Vertragsbruch benachteiligt, da er für leerstehende Häuser höhere Prämien verlange als für bewohnte.

Das Gericht jedoch entschied für den Kläger, indem es unter Berufung auf eine eigene frühere Entscheidung ausführte, daß Voraussetzung des Unwirksamwerdens des Versicherungsvertrages die Verursachung des Versicherungsfalles durch den Vertragsbruch sei.

Nachdem die Entscheidung gefällt war, beantragte der Versicherer, die Entscheidung erneut zu überprüfen (motion for rehearing). In der erneuten Verhandlung[27] wies er darauf hin, daß das Gericht in dem Gesetz das „oder" gleich „und" gelesen habe, und daß auf Grund des Gesetzeswortlauts die Entscheidung umgekehrt hätte ausfallen müssen. Das Gericht wies den im Wiederaufnahmeverfahren gestellten Abänderungsantrag ab. Es gab zu, daß die Entscheidung mit dem Gesetzeswortlaut nicht im Einklange stand, weigerte sich aber gegen die in der Entscheidung zitierte Vorentscheidung zu urteilen, die es als verbindlich betrachtete, und empfahl die Einführung eines neuen Gesetzes, wenn die Auslegung des alten der Gesetzgebung nicht passen sollte.

Wo ein Gesetz gegen seinen Sinn und Wortlaut vom Gericht ausgelegt wird, dies ist die Lehre des Yearnd Falles, da geht in Zukunft die Entscheidung dem Gesetze vor!

Für die Behandlung des Irrtumsrechts, wie überhaupt des allgemeinen Schuldrechts, spielen die Gesetze eine geringe Rolle. Wie der letzte Autor einer Sonderbehandlung des Irrtumsrechts (Champness, Mistake in the Law of Contract, London 1933, Einleitung S. V.) sagt: „Das einschlägige Recht wurzelt tief in dem englischen common law und ist praktisch von dem Gesetzesrecht unberührt. Es ist von Fall zu Fall entwickelt worden durch die Entscheidungen der Richter in Übereinstimmung mit dem, was sie für die Grundsätze des common law hielten, abändernd beeinflußt, als die Macht des Court of Chancery (Kanzleigericht) fühlbarer wurde, durch das reinigende Gewissen des Billigkeitsrechts (Equity)". Dies gilt für die Vereinigten Staaten unverändert. Die Rechtssätze der Irrtumslehre lassen sich fast ausschließlich aus den Fallsammlungen gewinnen[28].

§ 3.

2. Law und Equity im besonderen.

Die angeführte Stelle von Champness enthält einen Hinweis auf die beiden Arten des Richterrechts, die bei der Findung der Irrtumsregeln zur Anwendung kommen: Law und Equity.

Während man von dem englischen und amerikanischen Richterrecht im allgemeinen als von dem common law sprechen darf[29], ist

dieses nach altem Brauch wieder untergeteilt in common law im engeren Sinne und equity[30].

Was ist der Unterschied zwischen law und equity? Die Antwort ist durch eine andere als eine formale Definition nicht zu geben. Diese lautet: Equity ist der Teil des nordamerikanischen und englischen materiellen Rechts, der früher, als für law und equity noch getrennte Gerichte bestanden, ausschließlich von den Equity-Gerichten angewendet wurde[31]. „Eine armselige Definition", sagt Maitland[31], der größte Erläuterer dieses Rechtszweiges, „doch ich fürchte", fährt er fort, „es gibt keine bessere".

Also müssen wir wieder in die Vergangenheit steigen und uns die Entstehung der Equity und ihrer Spezialgerichte ansehen. Im 13. Jahrhundert hatte England als ständige Einrichtung drei Gerichte, die im Namen des Königs Recht sprachen: King's Bench, Common Pleas, Exchequer[32]. Sie entschieden, wie bereits geschildert, nach des Reiches Bräuchen und Präzedenzfällen. Das von ihnen geschaffene Recht hieß bereits in früher Zeit Common Law.

Die Richter galten als Vertreter des Königs in der Rechtsprechung, der das Judizieren ihnen überließ, da seine Zeit dazu nicht ausreichte. Damit man aber seine Beschwernisse dem Richter überhaupt vortragen durfte, mußte man eine Erlaubnis zum Prozessieren haben. Die erteilte der König, der alsbald die Arbeit seinem Sekretär, dem Chancellor, überließ[33]. Diese Klageerlaubnis, zugleich die Ladung, den Befehl des Königs an den Beklagten, vor Gericht zu erscheinen, enthaltend, „writ" genannt, wird formularmäßig erteilt. Der Entwurf der writs für verschiedene Fälle und die Ausfertigung derselben beginnen den Chancellor mit der Rechtspflege zu verbinden.

Die Gerichte nun, die sich streng an altertümliche Formen und Gebräuche halten und Neuem abhold sind, machen es den Parteien oft nicht recht. Diese wenden sich petitionierend an den König mit dem Schrei nach Gerechtigkeit und Hilfe g e g e n die Gerichte, teils wenn die Gerichte aus niedrigen Motiven das Recht verfälscht und zu Unrecht verurteilt oder abgewiesen haben, teils wenn die Gerichte ihr Recht zwar dem Buchstaben gemäß angewandt, aber dadurch unbillige Ergebnisse erzielt haben. Der König gewährte oft Abhilfe in steigendem Maße wieder durch seinen Sekretär, den Kanzler. Dessen Behörde wuchs, der Brauch bildete sich hieraus, auch in dem Equity Court des Kanzlers nach Präzedenzfällen zu entscheiden. So bestanden eines Tages zwei Gerichtsarten, an die man sich je nach den zu verwirklichenden Zielen wenden mußte, wollte man Recht bekommen. Die common law courts z. B. kannten als Folge des Vertragsbruchs nur Schadensersatz in Geld. Verlangte der Kläger Erfüllung (specific performance), so wurde er abgewiesen. Wollte er Erfüllung haben, so mußte er sich an den Court of Chancery wenden, der sie ihm in Fällen bestimmter Art (nicht in allen) zusprach. Verlangte der Kläger Schadensersatz in Geld wegen Vertragsbruchs im Court of Chancery, so wurde er abgewiesen. Beide Gerichtsarten teilten nur die bei ihnen herkömmlichen Rechtsbehelfe aus[34].

So entstanden die rules of equity, ein richterliches Präjudizienrecht, das uns in dieser Untersuchung deshalb besonders interessiert, weil die Irrtumslehre überwiegend[35] Billigkeitsrecht — equity — ist,

bestimmt, die Härten des common law zu mildern und dieses zu modernisieren. In die Einzelheiten des equity-Rechts hier zu gehen, ist außerhalb des Themas. Aber eines muß bereits hier zum Verständnis der späteren Analyse von Rechtsfällen hervorgehoben werden:

Während das common law vergleichsweise schwer und unbeweglich war, ist die equity biegsam, anschmiegsam. Wer equity verlangt, muß selbst mit reinen Händen vor Gericht erscheinen, heißt die Maxime[36]. Nach den Umständen des Falles, nach freiem richterlichen Ermessen kann aus Billigkeitsgründen in gewissen Fällen äußerlich gleicher Art verschieden entschieden werden[37]. Denn die hier behandelten Rechtssätze werden in vielen Fällen nicht eindeutig zu erfassen sein.

Der Unterschied zwischen law und equity besteht auch heute noch. Der Unterschied zwischen law courts und equity courts hat in England seit dem Judicature Act[38] 1875, in den meisten Staaten der USA. seit Mitte oder Ende vorigen Jahrhunderts[39] aufgehört. Beide Rechte werden nunmehr von den gleichen Richtern im gleichen Verfahren angewendet und werden sich im Laufe der Zeit, (bei der konservativen Veranlagung der Angelsachsen langer Zeit) wohl verschmelzen.

§ 4.

3. Die Gerichte.

Während man das deutsche materielle Recht kennen lernen kann, nahezu ohne sich mit dem Verfahren und den Gerichten zu befassen, ist dies in England und Amerika unmöglich. Dem Richterrecht entspricht ein anderer Rechtsbegriff als unserem Gesetzesrecht. Bei uns heißt es, daß Recht die mit verbindlicher Kraft erlassenen Gebote einer Gemeinschaft seien[40].

Den Gerichten wird in der Begriffsbestimmung ein Platz nicht eingeräumt. Die amerikanische (und englische) Definition lautet: Recht ist die Summe der Grundsätze, die von den Gerichten angewandt werden[41]; ein Rechtssatz ist „die Beschreibung der Umstände, unter denen die Gerichte die Staatsgewalt gegen Mitglieder des Publikums in Bewegung setzen"[42]. Er ist ein Erfahrungssatz! Er zeigt, wie Gerichte handeln, wenn man sie gewissen Einwirkungen aussetzt.

Ohne Richter und Gerichte gibt es in Amerika und England kein Recht. Sie sind das Primäre, sie erzeugen das Recht, sind sein Nährboden. Ohne die Gerichte zu kennen, läßt sich common law nicht quellenmäßig ermitteln. Sie müssen deshalb näher betrachtet werden.

In den Vereinigten Staaten gibt es zwei Arten von Gerichten, die die vorkommenden Streitigkeiten entscheiden. Die Federal Courts-Bundesgerichte- und die Gerichte der einzelnen Staaten. Beide arbeiten im allgemeinen unabhängig von einander, etwa wie Arbeits- und ordentliche Gerichte in Deutschland. Die Zuständigkeit wird durch das Gesetz bestimmt, und zwar durch die Bundesverfassung (Art. III § 2, 11. Amendment). Der häufigste Grund, dem Bunde Gerichtsbarkeit in einem Zivilrechtsstreit zu geben, ist diversity of citizenship: verschiedene Staatsbürgerschaft der Parteien, z. B. wenn ein Bürger von New Jersey einen Bürger von New York verklagt[43].

Soweit die Bundesverfassung keine Bundesvorrechte begründet, soweit sie schweigt, sind die Einzelstaaten Träger der Souveränität, die sie insbesondere — abweichend von unseren deutschen Rechtsverhältnissen — seit vielen Jahrzehnten auf dem Gebiet der Gerichtsverfassung ganz allgemein ausüben: jeder Staat hat nicht nur sein eigenes Privatrecht sondern auch seine eigene Gerichtsbarkeit.

In New York gibt es die Municipal Courts, die Justices of the Peace, die County Courts, ferner in größeren Städten wie New York, Buffalo, Rochester etc. die City Courts, die, unseren Gemeindegerichten in streitiger Gerichtsbarkeit vergleichbar, die Sachen geringen Streitwerts entscheiden. Für Sachen mit einem Streitwert über dreitausend Dollar ist der Supreme Court zuständig, der als einheitliche Behörde gilt, dessen etwa 125 Richter jedoch über den Staat verteilt sind, sodaß die Parteien ihr Recht möglichst am Wohnort finden können[44].

Von dem Supreme Court, der seinen Namen trägt, weil er das höchste Gericht erster Instanz ist, und alle Sachen, auch solche geringen Streitwerts, wenn die Parteien es wünschen, vor ihn gebracht werden können, geht die Berufung an die Appellate Division of the Supreme Court, die Berufungsabteilung des Supreme Court, die in 4 Senate (departments) zerfällt, je mit 5 Richtern besetzt; von dort die weitere Berufung an den Court of Appeals. Dieses höchste New Yorker Gericht, eine Behörde von Glanz und Ansehen im ganzen Lande, befindet sich in Albany, der Hauptstadt des Staates. Es zählt sieben Richter, sechs Beisitzer und einen Oberrichter (Chief Judge). Eine weitere Berufung (der Unterschied zwischen Berufung und Revision wird in England und Amerika nicht gemacht) gibt es im allgemeinen nicht. Nur wenn falsche Anwendung eines Satzes der Bundesverfassung gerügt wird, gibt es weitere Berufung (oder Revision) an das oberste Bundesgericht der Vereinigten Staaten in Washington, bestehend aus neun Richtern.

Die anderen Staaten haben im allgemeinen ebenfalls das Dreiinstanzensystem und ein jeder ein oberstes Gericht, meist Supreme Court genannt (zum Unterschied von New York, wo der Supreme Court erstinstanzliches Gericht ist und der Court of Appeals die Spitze darstellt)[45].

Da im folgenden auch englische Entscheidungen zitiert werden müssen, erwähne ich noch kurz die englischen Gerichte. Sie sind für Zivilsachen über 500 £ Streitwert: der Supreme Court of Judicature in London, zerfallend in den High Court of Justice mit den Abteilungen King's Bench, Chancery (Equity), Probate-Divorce-Admiralty und den Court of Appeal, an den die Berufungen des High Court gehen. Eine weitere Berufung gibt es an das House of Lords, das in letzter Instanz entscheidet. Ein anderes höchstes Gericht ist der Privy Councel, an den Seerechts- und Kolonialsachen in letzter Instanz gehen[46].

§ 5.

4. Gegenseitige Autorität der Gerichte.

Da in der nachstehenden Untersuchung New Yorker Recht vor allem gewürdigt werden soll, mag es Wunder nehmen, daß englische und Nicht-New Yorker Gerichte, Einrichtungen, Entscheidungen hier

mit erwähnt und behandelt worden sind. Der Grund hierfür ist: alle Common Law-Rechtssysteme stehen in derartiger Wechselbeziehung, daß sich das Recht keines Staates ermitteln läßt, ohne das der anderen vergleichsweise zu betrachten. „Wenn ein Fall entschieden ist, geht er in das Meer des gemeinen Rechts (common law) ein, — steht nunmehr jedem Gericht innerhalb der angelsächsischen Welt zur Verfügung" — heißt es in einer Einführung in die Rechtswissenschaft für amerikanische Studenten[47]. Damit soll nicht gesagt werden, daß die Gerichte außerhalb eines Rechtsprechungssystems sich an die Entscheidungen der andern rechtlich gebunden halten. Die Rechtsprechung entscheidet zwischen autoritativem und überredendem Präjudiz[48]. Der autoritative Präzedenzfall bindet, der überredende wird nachgeprüft und befolgt, falls er überzeugt. Autoritative oder zwingende Präzedenzfälle für ein New Yorker Gericht sind die Entscheidungen der ihm übergeordneten Gerichte. Überredende Autorität haben die Entscheidungen der anderen Staaten, der Bundesgerichte außer in Verfassungsfragen, der Gerichte Englands, seiner Klonien und Dominions. Überredende Autorität genießen ferner die „dicta" der höheren New Yorker Gerichte für die unteren Gerichte[48].

Ein dictum ist ein Rechtssatz, der in einer Entscheidung nebenbei vom Gericht zum besten gegeben wird, um die Rechtsdarlegung abzurunden[48]. Es gilt die Regel, daß nur die Grundsätze, auf denen die Entscheidung beruht, Recht schaffen. Dicta sind kein Recht und ganz und gar nicht „obiter dicta", Weisheiten, die neben der Sache liegen, im Urteil ausgesprochene Rechtsansichten, die überhaupt nichts mehr mit dem Streitfall zu tun haben[49].

Das common law ist daher kein einheitliches Stück, sondern ein Mosaik von Rechtssätzen aus den verschiedenen Staaten. In grundsätzlichen Fragen herrschen oft weitgehende Widersprüche. Um ein Beispiel zu nennen: Die Annahme eines Vertragsangebotes wird wirksam in Massachusetts mit dem Zugehen des Annahmeschreibens wie in Deutschland gemäß § 130 BGB., in den anderen common law Staaten mit der Absendung des Annahmeschreibens[50]. „Bei 48 höchsten Gerichten", sagt Professor Llewellyn[51], „und den Bundesgerichten ist es unvermeidlich, daß von Zeit zu Zeit widersprechende Rechtssätze erscheinen. Verblüffend ist nur, daß der Widersprüche so wenige sind. Und wo ein bestimmter Staat, sagen wir Pennsylvania, einen Rechtssatz aufgestellt hat, aber ein anderer Staat, z. B. New York, einen anderen, da ist es äußerst unwahrscheinlich, daß die Tatsache allein, daß 15 Staaten sich demnächst New York anschließen, die Gesichtspunkte Pennsylvanias ändern wird. In einem gewissen Sinne gibt es also kein „gemeines Recht" über diesen Punkt. Wir haben vielmehr 15 Staaten, die nach einer Richtung entscheiden, einen Staat, der es umgekehrt macht, und 32 Staaten, bei denen der Rechtssatz noch ungewiß ist. Trotz solcher Verhältnisse sprechen wir aus folgendem Grunde von Gemeinem Recht (common law). Gewiß folgt jeder Staat in der Hauptsache seinen eigenen höchstrichterlichen Entscheidungen, soweit welche vorhanden sind. Trotzdem, allen gemeinsam ist die große Zahl gemeinsamer grundsätzlicher Rechtsinstitute, die sich zum mindesten wie Bruder und Schwester ähnlich sehen, die zu einem verblüffenden Grade, wie bereits gesagt, mit Berechtigung als gleich angesprochen werden können; und dann die Art, mit Vorentscheidungen umzugehen, die Art

zu denken, zu arbeiten, Fälle zu lösen, aus ihnen Schlüsse zu ziehen — oder dies mit Gesetzen zu tun — dies ist common law Technik, die in allen unseren Gerichten im wesentlichen gleich ist. Und schließlich, wenn in einem gegebenen Staate eine Frage noch unentschieden ist, dann wird sich das Gericht an die Entscheidungen des ganzen Landes als allgemeine Vorratskammer für Rechtsfindung wenden. Wenn diese Entscheidungen gleich lauten, dann wird dieses Gericht, obwohl es nie die Frage entschieden hat, wahrscheinlich mit dem Satze beginnen: „Es ist anerkannten Rechts. (it is well settled)". Wenn die Entscheidungen über die Frage geteilter Meinung sind, dann wird das Gericht aller Wahrscheinlichkeit nach der großen Mehrheit folgen. Aber ob das Gericht mit der Mehrheit oder Minderheit geht oder eine dritte eigene Meinung wählt, es arbeitet mit den Entscheidungen der anderen Staaten fast, als wenn es eigene wären. . .". Soweit Llewellyn.

Der innere Zusammenhang des common law rechtfertigt deshalb nicht nur die dauernde Anführung von englischen, kanadischen, andersstaatlichen Entscheidungen, sondern macht diese sogar zur Pflicht. Es wäre dem Geiste des common law zuwider, wollte man New Yorker Recht nur aus New Yorker Entscheidungen ableiten! Der Zusammenhang des gemeinen Rechts wird als so eng empfunden, daß der New Yorker Court of Appeals Anwälte, die bei einem Gericht eines nicht den USA. angehörenden Staates des englischen Gemeinen Rechts fünf Jahre lang praktiziert haben, ohne Prüfung und Studium in New York zuläßt[52]. „Ein englischer Anwalt", sagt Bryce, „. . . muß feststellen, daß die Entscheidungssammlungen seines eigenen Landes (in Amerika) gerade so eifrig gelesen und scharf kritisiert werden, wie im „Temple"[53].

§ 6.

5. Das Restatement.

Ein Rechtssystem, das wie das englische als Rechtsquelle in überwiegendem Maße die Entscheidungen der Gerichte anerkennt, hat gewisse Eigentümlichkeiten, die seine Handhabung erschweren. Ein Gesetzbuch wie unser BGB. ordnet die Dinge nach Materien. Im englisch-amerikanischen Präzedenzrecht dagegen sind die Entscheidungen eine Rechtsquelle. Die amtlichen englischen und amerikanischen Sammlungen trennen die Gegenstände meist nicht einmal nach Strafrecht, Zivilrecht, law und equity. Alles steht in zeitlicher Reihenfolge. Ein scharfsinniges System von Nachschlagewerken ist erfunden worden, die fortlaufend die Rechtsmaterie ordnen und die Entscheidungen nach sachlichen Gesichtspunkten zusammenzufassen. Dies sind die Rechtsenzyklopädien wie Corpus Juris, Cyclopaedia, American Digest etc.[54]. Trotzdem ist die Auffindung des Rechtssatzes bereits eine große Arbeit, an die der „Code"-Jurist nicht gewöhnt ist. Dieser hat den Rechtssatz klar bei der Hand und muß sich meist nur um seine Auslegung kümmern. In England und Amerika ist die Aufspürung des Rechtssatzes die hauptsächliche Arbeit, eine Arbeit, die bei der Gegensätzlichkeit der Entscheidungen auf vielen Gebieten langwierig und schwierig ist. Die Juristen des Common Law empfinden dies als Mangel und seufzen unter der Last[55].

Ein Richterrecht hat weiter den Mangel, daß es sich seine eigene Fachsprache schaffen muß. Vielfach bietet die Umgangssprache viele

Worte von ähnlicher Bedeutung. Diese werden von verschiedenen Richtern in einem befremdenden Durcheinander angewandt, teils indem verschiedene Ausdrücke gebraucht werden, die dasselbe besagen, teils indem gleiche Ausdrücke angewandt werden, um Verschiedenes zu kennzeichnen. Das Wort Anfechtung im Sinne der §§ 119 — 123 BGB. z. B. wird im Englischen durcheinander mit avoid, rescind, cancel, annul, set aside wiedergegeben[56]. „Impossibility" (wörtlich: Unmöglichkeit), klagt ein amerikanischer Professor[57], „wird so salopp gebraucht, daß es oft eine oder mehrere der folgenden Bedeutungen annimmt: physische (objektive) Unmöglichkeit; persönliches Unvermögen (subjektiv); vom Gesetz verboten; mit wirtschaftlichen Verlusten verbunden; Schwierigkeit und Lässigkeit; Gefahr für Leben und Gesundheit!" Bei solch babylonischer Sprachverwirrung, die ständig steigt mit der Vielzahl der Entscheidungen, die in dem umfangreichen englischen Rechtsgebiet täglich gefällt und den Sammlungen einverleibt werden, vermehrt sich die Rechtsunsicherheit in bedrohlichem Maße[58].

Um dieser Entwicklung entgegen zu treten, haben amerikanische Professoren und Richter sich in dem American Law Institute zusammengetan und der schweren Aufgabe unterzogen, wohlgeordnet und in genauer Sprache, die möglichst einem Worte nur eine Bedeutung beilegt, das amerikanische Recht zu formulieren[58]. Der Name dieses bedeutenden Werkes, an dem die hervorragendsten amerikanischen Juristen seit vielen Jahren arbeiten, ist: „Restatement of the Law" „Wiedergabe des Rechts".

Zurzeit sind erschienen die Restatements of the Law of Contracts, Torts (unerlaubte Handlungen), Conflicts (Kollisionsnormen — internationales Privatrecht)[59], Agency (umfassend die Rechtsgebiete, die bei uns unter den Namen „Vertretung", „Auftrag", ;;Dienstvertrag" behandelt werden), und „Trusts". Der Hauptteil dieses Werkes, das erste seiner Art, ist das Restatement of Contracts[60], bearbeitet hauptsächlich von den Professoren Williston (Harvard) und Corbin (Yale)[61], die als die ersten Fachleute des Schuldrechts in den Vereinigten Staaten gelten. Die Bedeutung dieses Werkes für die amerikanische Rechtsentwicklung kann nicht energisch genug hervorgehoben werden. Bereits in der Einleitung seines 1921 erschienenen fünfbändigen Werkes über das Vertragsrecht sagt Professor Williston[62], daß das Vertragsrecht, das mit einem gewissen Grade von Einheitlichkeit begonnen habe, nun infolge seines schwellenden Umfanges auseinanderzufallen drohe. Die Rechtsunsicherheit, die daher kommt, daß aus den hunderttausenden (vielleicht Millionen) von veröffentlichten Entscheidungen, — fast für jeden Tatbestand, von findigen Anwälten widersprechende Vorentscheidungen, die die These beider Parteien im Prozeß stützten, herausgefunden werden können, schrie nach einem Gegenmittel. An Kodifizierung des Rechts, die den meisten Angloamerikanern fern liegt, war nicht zu denken. So taten sich 1923 Richter, Professoren und Anwälte in Amerika zusammen und beschlossen die Schöpfung des Restatements.

Dieses Werk im einzelnen zu zergliedern, wäre eine wissenschaftliche Arbeit für sich. In diesen einleitenden Worten kann nur das Notwendigste gesagt werden, das die spätere Verwendung dieses Werkes und seine dauernde Heranziehung zur Feststellung der Irrtumsnormen erklärt. Trotz berechtigter Kritik, die an hundert Ein-

zelheiten geübt werden kann, steht eins fest: es ist im wesentlichen gelungen. Es hat zur Schaffung einer einheitlichen juristischen Nomenklatur den Grundstein gelegt; es hat weitgehend davon abgesehen, neue Rechtssätze zu schaffen; es hat sich zum Dolmetscher des bestehenden Rechts gemacht, zugleich aber mutig unter widersprechenden Rechtssätzen den unsystematischen und unsozialen verworfen und so den Gerichten eine Führung für Entscheidung zu Zweifelsfragen gegeben[63]. „Unterschätzen Sie bitte nicht", sagte der Oberrichter Cardozo[64], „die Macht, die diese Akademie (das Law Institute) im Laufe der Jahre ausüben wird. Wer jetzt spöttelt, wird damit enden, daß er . . . . Beifall spendet. Nach und nach wird diese Akademie nach ihrer Entstehung einen Hintergrund schaffen, eine Atmosphäre, die weit durchdringender ist, als Sie denken mögen. . .". Bereits heute hat das Restatement seinen Einfluß erwiesen. Nicht nur, daß alle amerikanischen Studenten und Rechtslehrer sich dauernd mit dem Restatement befassen und die case-books[65] es fast auf jeder Seite vergleichend heranziehen. Auch die Rechtsprechung folgt dem Restatement in steigendem Maße. So heißt es in Saunders u. Galbraits, 40 Ohio App. 155, 178 N. E. 34: „Wir begnügen uns damit, das Restatement als das Gesetz dieses Staates anzuwenden, ohne seine Richtigkeit zu überprüfen und vertreten die Meinung, daß es in sich selbst eine angemessene Rechtsquelle ist. Nicht, daß das Restatement notwendigerweise vollkommen wäre und in ihm des Rechtes letztes Wort zu finden sei. Aber wir sind der Meinung, daß dem, der einen abweichenden Rechtssatz für sich in Anspruch nehmen will, die Last, die Unrichtigkeit des Restatements zu zeigen, aufgebürdet werden muß"[66]. Bei dieser Stellung des Restatements muß jeder Bearbeiter amerikanischen Privatrechts sich eingehend mit ihm befassen. Es ist kein Gesetzbuch und die Rechtssätze der Irrtumslehre können nicht einfach aus ihm abgeschrieben werden. Weil es kein Gesetzbuch ist, verträgt es keine Kommentierung, und seine Sätze als das amerikanische Recht anzusehen (wie etwa Neuner es tut)[66], widerspricht seinem Sinn. Es ist aber der Niederschlag dessen, was die sachkundigsten Männer des Landes als Gesetz ansehen, und wer glaubt, daß diese das Gesetz unrichtig wiedergeben, den trifft, wie das oberste Gericht des Staates Ohio in der angeführten Entscheidung gesagt hat, eine Art Beweislast. Nach diesem Grundsatz muß auch in folgendem verfahren werden[67].

II. DAS IRRTUMSRECHT.

A. Anglo-amerikanisches Schuldrecht.

§ 7.

a) Im allgemeinen.

Während im Deutschen Recht die Irrtumslehre im allgemeinen Teile des Bürgerlichen Gesetzbuches steht und hierdurch zum sichtbaren Ausdruck gebracht wird, daß sie ein Teil des allgemeinen Zivilrechts ist — anwendbar überall, wo privatrechtliche Willenserklärungen wirksam werden, und keine Sonderregeln wie im Eherecht und Erbrecht sie ersetzen oder ergänzen — gibt es keine derartigen allgemeinen Rechtssätze im anglo-amerikanischen Privatrecht. Die Gerichte, die das anglo-amerikanische Privatrecht gemacht haben, entschieden Einzelfälle, entwickelten isolierte Rechtssätze. Rechtssätze, die als gruppenmäßig zusammengehörig empfunden werden, wurden in Abhandlungen und systematischen Darstellungen (textbooks) vereinigt. Verallgemeinerungen über ein bestimmtes Gebiet hinaus sind selten. Soweit sie vorgenommen werden, fristen sie in den Lehrbüchern über Jurisprudence (Allgemeine Rechtslehre)[68] ein von der Praxis kaum beachtetes Dasein. So werden seit langem Vertragsrecht (contracts), unerlaubte Handlungen (torts), Sachenrecht (property) — dieses geteilt in Mobiliarsachenrecht-personal property und Liegenschaftsrecht = real property —, Familienrecht (domestic relations), Strafrecht (criminal law)[69] usw. als getrennte Rechtsgebiete gepflegt, ohne die Bemühung, sie zusammenzufassen und allgemeine Rechtssätze zu entwickeln. Ebensowenig ist der Begriff eines allgemeinen Schuld- oder Obligationenrechts geläufig. Contracts sind die Rechtssätze, die bei Verträgen im allgemeinen zur Anwendung kommen. Besondere Vertragstypen werden als Sondergebiete gepflegt, wie Kauf (Sales), Immobiliarmiete (landlord and tenant), Besitzübertragungsverträge (bailments)[70], Versicherungsvertrag (insurance), usw. Kennzeichnend für die Eigenarten des amerikanisch-englischen Vertragsrechts, die hier natürlich nur im Grundlegenden berührt werden können, ist viererlei: 1.) Die Widerruflichkeit der Offerte, 2.) die Lehre von der consideration, 3.) das Fehlen einer Lehre von der Willenserklärung, die zu der merkwürdigen Zweiteilung der Verträge in unilaterals and bilaterals geführt hat, 4.) das Fehlen des Unterschiedes von Kausal- und Verfügungsgeschäft. Dies soll im einzelnen nunmehr kurz dargestellt werden.

§ 8.

b) Widerruflichkeit der Offerte.

Eine der besonders bemerkenswerten Eigentümlichkeiten des anglo-amerikanischen Schuldrechts ist, daß das Vertragsangebot (offer) widerruflich ist, solange es nicht angenommen ist. Eine „feste" Offerte, eine für eine bestimmte Zeit abgegebene Offerte, kann ihrem Wortlaut zuwider vor der Annahme widerrufen werden

und nach erfolgtem Widerruf ist natürlich eine Annahme und damit der Abschluß eines Vertrages ausgeschlossen. Dieser Satz gilt ohne Abweichung für das gesamte Gebiet des anglo-amerikanischen Schuldrechts[71].

Für das Irrtumsrecht ergibt sich die Folgerung, daß die Anfechtung einer Offerte nicht in Frage kommt. Ob sie unter Irrtum abgegeben ist oder nicht, sie kann jederzeit widerrufen werden und ist dann wirkungslos. Ist die Offerte aber zurzeit der Entdeckung des Irrtums bereits angenommen, so kann das Problem, ob sie angefochten werden kann, nicht mehr entstehen. Es kommen nunmehr die weiter unten zu entwickelnden Grundsätze der Vertragsanfechtung zur Anwendung.

§ 9.

c) Consideration.

Daß eine Offerte, auch wenn sie für eine bestimmte Zeit abgegeben ist, frei widerruflich ist, ist eine Folge der das anglo-amerikanische Schuldrecht beherrschenden Lehre von der consideration. Consideration, wörtlich übersetzt „Erwägung" ist die Gegenleistung, die eine Vertragspartei als Entgelt für das eigene Leistungsversprechen oder für die eigene Leistung von der anderen Partei[72] oder einer dritten erhält[73]. Diese Gegenleistung kann in einem Gegenversprechen, einem Tun, Dulden oder Unterlassen bestehen, das mit Rücksicht auf das Leistungsversprechen unternommen wurde[74]. Das Restatement gibt dem Recht treffenden Ausdruck in § 75 mit den Worten. „Consideration für ein Leistungsversprechen ist

a) ein Tun, das nicht in der Abgabe eines Leistungsversprechens besteht,
b) ein Unterlassen, oder
c) die Begründung, Änderung oder Vernichtung einer Rechtsbeziehung, oder
d) die Abgabe eines Gegenversprechens,

soweit eines derselben zum Vertragsinhalt gemacht und als Gegenleistung für das Leistungsversprechen gegeben wurde".

Der Grundsatz, daß ein Leistungsversprechen nur verbindlich ist, wenn es für eine consideration gegeben wurde, ist ähnlichen gesetzgeberischen Erwägungen entsprungen, wie die deutschen Gesetzesbestimmungen über die Unverbindlichkeit eines formlos abgegebenen Schenkungsversprechens. In Deutschland ist das Schenkungsversprechen nur verbindlich, wenn es in gerichtlicher oder notarieller Form abgegeben (§ 518 BGB.) wurde. In den englischen Rechtsgebieten ist meistens ein Leistungsversprechen auch ohne consideration verbindlich, wenn es in einer versiegelten Urkunde verkörpert wurde. Diese Rechtsauffassung herrscht in England und in vielen Staaten der Union[75], in vielen Staaten dagegen — unter anderem in New York — kann die consideration auch durch die Form der Siegelung oder eine andere nicht ersetzt werden[76]. In New York also kann eine schuldrechtliche Verpflichtung durch Willenserklärung auch in gesiegelter Form nur begründet werden, wenn ihr eine consideration, d. h. eine Gegenleistung oder ein Gegenversprechen gegenüber steht.

Wenn die Considerationlehre auch ähnliche Zwecke wie die deutsche Schenkungsgesetzgebung verwirklicht, sind die Auswirkun-

gen beider Rechtsinstitute in beiden Rechtssystemen grundverschieden. Consideration ist Form, Schenkung Inhalt. In einem amerikanischen Falle versprach ein Onkel seinem Neffen mündlich $ 5000 für den Fall, daß er für bestimmte Zeit das Rauchen und Trinken unterlasse. Der Klage des Neffen auf Zahlung der Summe wurde stattgegeben und das Gericht betonte, daß das Unterlassen von erlaubten Handlungen (Trinken, Rauchen) eine genügende consideration für das Zahlungsversprechen des Onkels sei[77], obwohl es doch nur im Interesse des Neffen und nicht des Onkels geschehen sollte. Die englischen und amerikanischen Gerichte lehnen es grundsätzlich ab, nachzuprüfen, ob Leistungsversprechen und consideration äquivalente Werte sind. Ein wertloses Blatt Papier (eine ein nichtiges Versprechen enthaltende Bürgschaftsurkunde) ist als genügende consideration für die Übernahme der Verpflichtung, £ 10 000 zu zahlen, angesehen worden[78]. Die Considerationlehre prüft weder das Vorliegen eines Bereicherungswillens noch eines tatsächlichen unentgeltlichen Vermögenszuwachses. Sie hält sich an den Wortlaut, in den das Geschäft bei Abschluß gegossen worden ist.

Eine Folge der Considerationlehre ist, daß es im englisch-amerikanischen Schuldrecht einseitig verpflichtende Willenserklärungen nicht gibt. Die Auslobung ist nicht, wie bei uns durch die einseitige Erklärung verbindlich (Pollicitationstheorie § 657 BGB.), es herrscht vielmehr die in Deutschland überwundene Vertragstheorie[79]. Auch die Wechselverbindlichkeit ist inter partes nur gültig, wenn eine consideration gewährt worden ist[80]. Nur ein Versprechen, gegeben für eine consideration, verpflichtet und bindet.

Wie kann also der Offerent sich, ohne eine consideration zu empfangen, dem Empfänger der Offerte gegenüber binden, fragten sich die Richter des englischen Rechtsgebietes. Die Considerationlehre erklärt demnach die vorstehend festgestellte Erscheinung, daß eine Offerte, auch wenn sie ausdrücklich als unwiderruflich für bestimmte Zeit abgegeben ist, jederzeit widerrufen werden kann: Der Empfänger der Offerte hat ja keine consideration für die Willensbindung des Offerenten gewährt. Es gibt keine einseitige Bindung ohne Gegenleistung. Nur wo der Offerent für die Willensbindung eine consideration erhält, — in den sogenannten Optionsverträgen — beispielsweise wenn A dem B einen Gegenstand zu einem genannten Preise mit der Maßgabe zum Kauf anbietet, daß B innerhalb einer bestimmten Frist das Angebot annehmen darf, und B für diese Bindung des A eine consideration gewährt, z. B. eine Zahlung verspricht oder dem A einen Ring oder einen Bleistift gibt, — in solchem Falle ist die Offerte verbindlich[81].

Es liegt auf der Hand, daß besondere Schlußfolgerungen für das Irrtumsrecht aus der Considerationlehre nicht gezogen werden können. Aber ohne einen summarischen Hinweis auf dieses eigentümliche Rechtsinstitut könnte die Struktur des Schuldverhältnisses im anglo-amerikanischen Recht nicht verstanden werden.

§ 10.

d) Unilateral und bilateral contracts, Kausal- und Verfügungsgeschäfte.

Es ist bereits erwähnt worden, daß nach englisch-rechtlicher Auffassung nicht Willenserklärungen, sondern Verträge anfechtbar

sind. Das englisch-amerikanische Recht kennt keine Lehre von der Willenserklärung. Erst neuerdings ist durch gelehrte Autoren in Büchern über allgemeine Rechtslehre (jurisprudence)[82] der Begriff eingeführt und dem anglo-amerikanischen Juristen verständlich gemacht worden; in zwei modernen New Yorker Entscheidungen findet sich der Ausdruck Willenserklärung (jural act)[83]. Wie ein Blick in irgend ein Buch über Vertragsrecht und in die Entscheidungssammlungen zeigt: Eine Lehre von der Willenserklärung ist dem anglo-amerikanischen Juristen fremd. Der Vertrag als Ganzes bindet, nur als Ganzes kann er angefochten werden oder nichtig sein, wenn Willensmängel seinen Abschluß beeinträchtigt haben.

Dagegen hat die Abwesenheit des Unterschiedes von Kausal- und dinglichem Geschäft zu einer eigentümlichen Zweiteilung der Verträge geführt: zu der Scheidung in unilaterals und bilaterals. Ein Vertrag ist zweiseitig — bilateral —, wenn beide Parteien Versprechen — promises — austauschen, z. B. A verpflichtet sich, Ware zu liefern oder eine Arbeit zu verrichten, B hierfür eine Summe Geldes zu zahlen[84]. Ein Vertrag ist unilateral, wo ein Leistungsversprechen von der Erbringung einer Leistung abhängig ist. Beispiel: A verspricht B hundert Dollars zu zahlen, wenn B ihm seinen entlaufenen Hund Fido zurückbringt oder ihn im Automobil von New York nach Salt Lake City fährt. Besonders alle Versicherungsverträge werden als unilateral aufgefaßt: Der Versicherer allein übernimmt Verpflichtungen, die bedingt sind erstens durch Zahlung der Prämie und zweitens durch Eintritt des Versicherungsfalles. Der Versicherungsnehmer verspricht nichts und kann auf Leistung nicht verklagt werden. Er muß zahlen, um den Entschädigungsanspruch zu erwerben[85].

Der Versicherer verspricht die Entschädigung in „consideration" der Prämienzahlung. Wir pflegen, obwohl auch das BGB. die Realkontrakte kennt, Leistungsversprechen in die Realgeschäfte des Lebens hinein zu interpretieren. Das do ut des eines Handkaufs — A nimmt sich im Zigarrenladen eine Zigarre und legt den ausgezeichneten Kaufpreis auf den Tisch — wird bei uns in juristischer Betrachtung in das beiderseitige Verpflichtungsgeschäft und zwei dingliche Ausführungsgeschäfte zerlegt. Der anglo-amerikanische Jurist sieht nur den einheitlichen Vorgang und bezeichnet den Kauf als Grund des Eigentumsüberganges an Geld und Ware[86]. Jeder Vertrag kann auf einer oder beiden Seiten Realgeschäft sein, und in diesem Fall liegt es der angelsächsischen Auffassung fern, Verpflichtungserklärungen in den Vertrag hinein zu geheimnissen. Ein Vertrag, der auf einer Seite seinem Wortlaut nach keine Verpflichtungserklärung enthält, sondern die Gegenleistung als Bedingung für die Verpflichtung des Versprechenden erwähnt, ist auf einer Seite Realgeschäft und wird als unilateral bezeichnet.

Wenn auch im allgemeinen Kausal- und Verfügungsgeschäfte im anglo-amerikanischen Recht nicht getrennt werden, so ist der Unterschied zwischen beiden doch deutlich wahrnehmbar. Insbesondere der Grundstückskauf zerfällt regelmäßig in den Abschluß des obligatorischen (schriftlichen) Vertrages und die später folgende Übereignungshandlung, die Übergabe der Übereignungsurkunde, die „delivery of the deed"[87]. Im Mobiliarsachenrecht werden jedoch Kauf und Schenkung[88] als die den Eigentumsübergang (passing of title) hervorbringenden Geschäfte bezeichnet. Für den Kauf sind

Zeitpunkt und Art des Eigentumsüberganges deshalb in der amerikanischen Sales Act (§§ 17 ff.) und in der englischen Sale of Goods Act (§§ 21 ff.) geregelt. Selbständige Werke über Mobiliarsachenrecht gibt es nicht. Auch die Besitzlehre wird gewöhnlich im Zusammenhang mit den obligatorischen Besitzübertragungsgeschäften (bailments = Verwahrung, Leihe, Mobiliarmiete) entwickelt[89].

Für das Irrtumsrecht hat diese Auffassung zur Folge, daß die Anfechtung, wie wir sagen würden, dinglich wirken muß. Die Zertrennung des als einheitlich empfundenen Vorganges in eine Anfechtung des obligatorischen und des dinglichen Geschäftes würde bei der geschilderten abweichenden Vorstellungsweise der angelsächsischen Juristen nicht verstanden werden. Dies wird weiter unten noch ausführlicher darzustellen sein[90].

B. Irrtum, der Nichtigkeit des Geschäfts zur Folge hat.

§ 11.

a) Allgemeines — anfängliche Unmöglichkeit.

Die amerikanischen und englischen Lehrbücher des Vertragsrechts und die wenig zahlreichen Monografien über das Irrtumsrecht[91] behandeln unter Irrtum Tatbestände, die wir gewöhnlich nicht unter diesem Gesichtspunkt betrachten. So pflegt man in dem englischen Rechtsgebiet solche Irrtumsfälle, in denen das Geschäft wegen Irrtums nichtig ist, von solchen, in denen das Geschäft nur anfechtbar ist, zu scheiden. Beispiele mögen das erläutern. Das außerordentlich verbreitete Lehrbuch von Wm. L. Clark über Verträge[92] bezeichnet einen Vertrag wegen Irrtums in folgenden Fällen als nichtig:

1.) Der Irrtum bezieht sich auf die Natur einer schriftlichen Verpflichtungserklärung, deren Unterschrift durch eine unrichtige Darstellung des Urkundeninhalts oder des Zwecks der Unterschrift herbeigeführt wurde.

Gedacht ist hierbei an Fälle wie Foster v. Mackinnon[93]. Der Beklagte, ein alter schwachsichtiger Mann, hatte den eingeklagten Wechsel als Indossant gezeichnet. Er wandte ein, daß der Aussteller des Wechsels ihm die Unterschrift abgelockt hätte mit der Vorspiegelung, es handele sich um eine Bürgschaftserklärung. Das Gericht wies die Klage des gutgläubigen Erwerbers des Wechsels mit der Begründung ab, daß eine Unterschrift, die nicht zu dem Zwecke, eine Wechselverbindlichkeit einzugehen, abgegeben wurde, nichtig sei, wenn sie der Absicht des Unterzeichnenden zuwider doch eine Wechselzeichnung sei. Die Urkunde ist nichtig, weil der Beklagte „die Urkunde, auf der sich sein Name befindet, niemals zu zeichnen beabsichtigte und deshalb in rechtlicher Auffassung nie gezeichnet hat".

2. Der Irrtum bezieht sich auf die Identität der Person, mit der der Vertrag geschlossen wurde.

In dem Falle Block v. Peebles[94] z. B. hatte der Kläger auf Bestellung eines Betrügers, der sich W. Alexander nannte, Ware an

den Besteller nach Evansville gesandt, in der Meinung, es handele sich um den angesehenen Kaufmann W. Alexander dieses Ortes. Der Betrüger erhielt die Ware, machte sie zu Geld und verschwand. Der Kläger machte gegen den Beklagten, einen gutgläubigen Erwerber der Ware, Schadensersatzansprüche geltend und siegte ob. Nach Ansicht des Gerichts war der mit dem Betrüger abgeschlossene Vertrag nichtig, weil der Kläger sich über die Person des Geschäftsgegners geirrt hatte. Die Nichtigkeit des Vertrages hatte zur Folge, daß der Betrüger nie Eigentum erwarb. Da das englisch-amerikanische Recht den gutgläubigen Erwerb vom Nichteigentümer nicht schützt[95], war die Klage auf Herausgabe oder Schadensersatz begründet.

3. Die Vertragsparteien nehmen irrtümlich an, daß der Vertragsgegenstand besteht, während er in Wirklichkeit zur Zeit des Vertragsschlusses untergegangen ist.

Gedacht ist an Fälle wie diesen: A verkauft dem B seine Fuchsstute Iphigenie, die, ohne daß die Parteien dieses wissen, an einer plötzlichen Krankheit krepiert ist. Wir pflegen diesen Tatbestand als anfängliche Unmöglichkeit — § 306 BGB. — zu bezeichnen und wie das angelsächsische Recht Nichtigkeit des Vertrages zu folgern. Eigentümlich für das letztgenannte Recht ist nur die Auffassung, daß die Parteien sich über die Existenz des Vertragsgegenstandes geirrt hätten. Dieser Tatbestand ist im modernen englischen und amerikanischen Recht dem common law entsprechend durch Gesetz geregelt[96].'

4. Zwei Dinge haben denselben Namen und die Parteien meinen wegen dieser Doppeldeutigkeit der Bezeichnung verschiedene Gegenstände. Schulbeispiel ist der berühmte Peerless-Fall[97]. Hier hatte der Kläger dem Beklagten genau der Qualität nach bezeichnete Baumwolle verkauft und zwar schwimmend von Bombay nach London im Dampfer Peerless. Es gab zwei Dampfer dieses Namens, die in kurzen Zeitabständen beide von Bombay nach London abgefahren waren. Der Käufer meinte den früheren, ohne vom späteren etwas zu wissen, der Verkäufer den späteren, ohne von dem früheren etwas zu wissen. Als der Käufer sich weigerte, die aus dem späteren Dampfer angediente Ware abzunehmen, verklagte ihn der Verkäufer auf Schadensersatz wegen Vertragsbruches. Die Klage wurde mit der Begründung abgewiesen, daß ein Vertrag nicht zustande gekommen sei.

Nach Darstellung dieser Nichtigkeit bewirkenden Irrtumsfälle behandelt Clark Irrtum, der Anfechtbarkeit zur Folge hat.

In ähnlicher Weise hebt das Restatement in § 501 Irrtum, der die Entstehung eines Vertrages verhindert, von Irrtum, der Anfechtbarkeit des Vertrages zur Folge hat — § 502 — ab.

Unter den bei Clark angeführten Fällen ist der zu 3 erwähnte — anfängliche Unmöglichkeit = Restatement §§ 501, 49, 456 — nur kurz zu behandeln. Es genügt, festzustellen, daß wir diese Art des Motivirrtums nicht als Irrtumsfall zu würdigen pflegen. Auch das amerikanische und englische Recht widmet Unmöglichkeit und Unvermögen besondere Regeln, die verästelt und schwierig sind[98]. Sie liegen außerhalb des Rahmens dieser Erörterung.

§ 12.

b) Dissens.

No. 4 der Clarkschen Gruppierung, oben erläutert am Peerless-Fall, findet in §§ 501, 71 des Restatements folgende Formulierung:

„Außer den in §§ 55, 70 angeführten Fällen ist der nicht offenbarte Sinn, den eine Partei ihren eigenen Worten und Handlungen oder denen der anderen beilegt, von Bedeutung für das Zustandekommen von Verträgen in den folgenden Fällen und nur in diesen:

a) Wenn die Willenserklärungen einer Partei ungewiß oder zweideutig sind und diese Partei nicht wissen mußte, daß die andere sie anders verstehen konnte, als sie gemeint war, so wird die Willenserklärung ein wirksamer Vertragsbestandteil nur, wenn die andere Partei sie ebenso wie die erklärende versteht.

b) Wenn beide Parteien wissen oder wissen müssen, daß die Willenserklärungen der einen ungewiß oder zweideutig sind, und wenn beide verschiedenen Sinn mit den Erklärungen verbinden, so verhindert dieses unterschiedliche Verstehen der ungewissen oder zweideutigen Erklärungen, daß sie als Vertragsangebot oder Annahme eines solchen wirksam werden".

Diese Stelle des Restatements, die in § 501 desselben als einer der Fälle angeführt ist, in denen Irrtum das Zustandekommen eines Vertrages verhindert, betrifft Tatbestände, die in unserem Recht als Dissens bezeichnet werden. Beide Parteien geben, wiewohl sie verschiedenes wollen, äußerlich übereinstimmende Erklärungen ab, die ihrer Fassung nach so ausgelegt werden können, wie jede von ihnen es meint, oder sie geben schon äußerlich abweichende Erklärungen ab, glauben jedoch zu einer Willenseinigung gekommen zu sein. In Wirklichkeit ist, auch wenn beide Erklärungen äußerlich übereinstimmen, Verschiedenes erklärt worden. Bei uns wie im englisch-amerikanischen Rechtsgebiet, gilt nicht der innere, sondern der erklärte Wille. Eine Willenserklärung wird so ausgelegt, wie sie von dem Erklärungsempfänger verstanden werden mußte. Von diesem Grundsatz wird, wie § 71 Restatement zeigt, nur bei ungewissen oder mehrdeutigen Erklärungen eine Ausnahme gemacht.

In ausgezeichneter Weise formuliert das Restatement die dieses Gebiet beherrschenden Rechtssätze und erläutert sie an dem Peerless-Falle dahin, daß, wenn einer der Vertragschließenden weiß oder schuldhaft nicht weiß, daß zwei Dampfer Peerless in Frage kommen, ein Vertrag mit dem Inhalt zustande kommt, den der unschuldige Teil mit den Erklärungen verbindet. Wenn beide Parteien die Doppeldeutigkeit der Erklärungen kennen oder kennen müssen, oder wenn keine von beiden weiß oder wissen muß, daß zwei Dampfer Peerless in Frage kommen, kommt ein Vertrag nur zustande, wenn beide denselben Dampfer meinen. Denken sie an verschiedene Schiffe — dies war in dem von dem englischen Gericht entschiedenen Rechtsstreite der Fall — so ist ein Vertrag nicht geschlossen worden.

Das Restatement stellt in § 71 a und b in zutreffender Weise das englische und amerikanische Recht dar. In dem vom Privy Council entschiedenen Falle Falck v. Williams[99] gab eine vom Kläger gesandte Kabelofferte einen verschiedenen Sinn, je nachdem man ein Wort im Zusammenhange mit den vorhergehenden oder den nachfolgenden Worten las. Der Kläger behauptete, der von ihm der Nach-

richt beigelegte Sinn sei der richtige. Der Beklagte vertrat die zweite Auslegungsmöglichkeit. Das Gericht wies die wegen Vertragsbruches erhobene Klage mit der Begründung ab, daß der Kläger den Nachweis schuldig geblieben sei, daß der Beklagte das Kabel in der vom Kläger behaupteten Weise verstanden habe oder es so hätte verstehen müssen. Während im Peerlessfalle die Parteien offenbar nicht wußten, oder nicht wissen mußten, daß ihre Erklärungen mehrdeutig waren (§ 71 a ALI), ist in diesem Falle beiden Parteien Fahrlässigkeit zur Last zu legen, daß sie die Mehrdeutigkeit nicht kannten.

Der meist zitierte amerikanische Fall ist Turner v. Webster[100]. In diesem Falle stellten die Beklagten den Kläger als Wächter an, um ein Lager von Gegenstanden vor Diebstahl zu behüten. Die Beklagten versprachen dem Kläger „anderthalb Dollar für den Tag und nachts dasselbe"[101]. Der Kläger verlangte drei Dollar für den Tag von vierundzwanzig Stunden, während die Beklagten die Meinung vertraten, nur zur Zahlung von eineinhalt Dollar für den Vierundzwanzigstunden-Tag verpflichtet zu sein. Das Gericht des Staates Kansas entschied, daß ein Vertrag nicht zustande gekommen sei, da die Abmachung zweideutig sei und sprach dem Kläger aus ungerechtfertigter Bereicherung der Beklagten eine angemessene Entschädigung[102] (quantum meruit) zu. Die New Yorker Rechtsauffassung ist ebenso[103].

Im englischen Recht, gerade so wie im deutschen, weisen die Gerichte äußerst ungern eine Klage deshalb ab, weil einer vertraglichen Willenserklärung ein bestimmter Sinn nicht beigelegt werden kann. Von außerordentlich zahlreichen Fällen, in denen eine Vertragsbestimmung einer mehrfachen Auslegung fähig ist, sind nur verhältnismäßig wenige dahin entschieden worden, daß ein Vertrag nicht zustande gekommen sei. Meistens legen die Gerichte der Abmachung von mehreren möglichen Bedeutungen eine als die von den Parteien gewollte und für sie verbindliche bei. Hierfür ist die Entscheidung der New Yorker Appellate Division des Sepreme Court in dem Falle Brimberg v. Hertzig[104] typisch. Der Kläger hatte dem Beklagten Jutesäcke geliefert und klagte auf Zahlung des Kaufpreises. Der Vertrag bestimmte, daß der Kläger „zehn-Unzen Jutesäcke"[105], die einmal benutzt waren, zu übergeben hätte. Der Kläger lieferte Säcke, die das Stück zehn Unzen wogen, während der Beklagte Säcke beanspruchte, die aus Material hergestellt waren, das zehn Unzen wog, wenn man ein bestimmtes, handelsübliches Stück von gewisser Breite und Länge wog. Der Beklagte behauptete, das „zehn Unzen Jute" im Handel als ein Gewebe verstanden werde, das durch das Verhältnis des Gewichts zur Fläche eine bestimmte Festigkeit und Widerstandsfähigkeit gewährleiste. Die Beweisaufnahme darüber, ob man im Fachhandel unter gebrauchten zehn-Unzen Jutesäcken solche, die zehn Unzen wiegen (Behauptung des Klägers) oder solche, die aus Zehnunzenmaterial hergestellt sind, (Behauptung des Beklagten) verstehe, gab wegen widersprechender Meinungsäußerungen der Sachverständigen kein eindeutiges Ergebnis. Nach amerikanisch-englischem Prozeßrecht war diese Tatfrage von den Geschworenen zu entscheiden. Der Richter belehrte diese, daß die Bezeichnung „zehn-Unzen Jutesäcke" nach dem Sprachgebrauch das Gewicht der Säcke und nicht das des Materials, aus dem die Säcke hergestellt sind, angebe und daß die Geschwo-

renen für den Beklagten nur entscheiden dürften, wenn sie dessen Beweisführung für einen abweichenden Sinn der Vereinbarung als klar und überzeugend ansähen. Der Beklagte gab gegen diese Rechtsbelehrung Verwahrung zu Protokoll (excepted) und legte nach einem Geschworenenspruch (verdict) und Urteil zugunsten des Klägers Berufung ein. Das Berufungsgericht (Appellate Division) hob das angefochtene Urteil auf und verwies die Sache zu erneuter Hauptverhandlung (trial) zurück. Es begründete sein Urteil damit, daß die Tatsachenfindung der Geschworenen nach der Beweislage unberechtigt und die Belehrung der Geschworenen durch das Gericht des ersten Rechtszuges rechtsirrtümlich sei! Die natürliche Meinung des Ausdrucks „Zehnunzenjutesäcke" sei, daß der Käufer Säcke bestimmter Qualität, die durch das Gewicht des Materials gewährleistet sei, haben wolle. Das Gericht erster Instanz hätte die Geschworenen entsprechend belehren und weitere Beweismittel des Beklagten zulassen sollen.

Die Entscheidung zeigt, daß die angelsächsischen Gerichte Dissens und daraus folgende Nichtigkeit des Vertrages nur ungern annehmen, und die Neigung haben, den Abmachungen der Parteien nur eine bestimmte, für beide verbindliche Auslegung zu geben.

Im deutschen Recht pflegt man Dissens und Irrtum deutlich zu trennen. Irrtum liegt vor, wenn die Erklärung einer Partei ihren inneren Willen nicht wiedergibt (§ 119 BGB.) oder durch fehlerhafte Vorstellungen des Erklärenden zustande kam (Motivirrtum). Dissens — und zwar versteckter — ist etwa dann gegeben, wenn die in subjektiver Hinsicht fehlerfreien Willenserklärungen aneinander vorbeigehen ohne sich zu treffen, die Parteien sich somit über den (fehlenden) Vertragsschluß im Irrtum befinden. Die englischen und amerikanischen Juristen, mangels einer ausgearbeiteten Lehre von der Willenserklärung, scheiden beide Begriffe nicht mit der uns gewohnten Schärfe. Aber im Ergebnis, dies zeigen die hier angeführten Fälle, gehen das angelsächsische und das deutsche Recht insofern kaum auseinander, als beide Rechtssysteme bei Dissens Unwirksamkeit der vertraglichen Willenserklärungen, bei Irrtum grundsätzlich, wie später zu erweisen, soweit dem Irrtum rechtliche Bedeutung überhaupt zugemessen wird, Anfechtung und zwar in Deutschland der fehlerhaften Erklärung, in Amerika und England des Vertrages gewähren.

§ 13.

c) Mistake in the execution.

Clark erwähnt als weiteren Fall, in dem Irrtum ein Geschäft vollkommen nichtig macht, den der Unterzeichnung einer Urkunde unter irriger Vorstellung über ihren Inhalt oder über den Zweck der Unterschrift. Der oben angeführte Fall Foster v. Mackinnon[106] betrifft die Abgabe einer schriftlichen Wechselerklärung, während der Erklärende ohne Verschulden glaubte, eine Bürgschaft zu zeichnen. Mackinnon wollte „eine Erklärung dieses Inhalts (eine Wechselerklärung) überhaupt nicht abgeben". In dem ebenfalls englischen Schulfalle Lewis v. Clay[108] hatte der Beklagte einen eigenen Wechsel (promissory note) gezeichnet, den der wechselrechtlich legitimierte Kläger-Inhaber einklagte. Der Beklagte wandte ein, daß er von einem Dritten veranlaßt worden wäre, die Unterschrift zu leisten,

durch die Vorspiegelung, der Beklagte sollte als Zeuge eine von einem anderen abgegebene nicht rechtsgeschäftliche schriftliche Äußerung bestätigen. Diese Urkunde sei bei der Unterzeichnung durch ein Löschblatt verdeckt und so der Kenntnisnahme durch den Beklagten entzogen worden. Die Geschworenen entschieden, daß die Darstellung des Beklagten den Tatsachen entspreche, daß der Beklagte ohne Fahrlässigkeit gehandelt habe und sein Vertrauen getäuscht worden sei. Das Gericht wies daraufhin die Klage mit der Begründung ab, daß der Beklagte eine Willenserklärung überhaupt nicht habe abgeben wollen („his mind never went with the transaction"), sondern in betrügerischer Weise irre geführt worden sei.

Der deutsche Jurist würde Anfechtung wegen Betrugs unter den Voraussetzungen des § 123 II BGB. gewähren. Auch wird man einen Irrtum gem. § 119 Abs. I Fall 2 BGB. anzunehmen haben, der zur Anfechtung führen mag. Das englische Recht sieht derartige Erklärungen, wie die angeführten Fälle zeigen, als nichtig an, jedenfalls wenn der Erklärende im Falle von wechselmäßigen Erklärungen ohne Fahrlässigkeit handelt. Bei nicht wechselmäßigen Erklärungen, die ohne Erklärungswillen oder in Irrtum über die Natur des Rechtsgeschäftes schriftlich abgegeben werden, tritt die Nichtigkeit in England auch ein, wenn der Erklärende fahrlässig handelt.

Dieser Rechtssatz ist niedergelegt in der Entscheidung der King's Bench: Carlisle & Cumberland Banking Co. v. Bragg[109], in der der Beklagte Bragg eine Bürgschaftserklärung gezeichnet hatte. Der Kläger hatte einem Dritten im Vertrauen auf diese Urkunde Geld vorgeschossen. Der Beklagte wandte ein, daß er von dem Dritten (Darlehnsnehmer) durch Betrug zur Unterschrift veranlaßt worden sei, ohne zu wissen, daß er eine Bürgschaftserklärung zeichne. Die Geschworenen fanden, daß der Beklagte fahrlässig gehandelt habe. Die Klage wurde trotzdem abgewiesen. Das Gericht entschied, daß die Fahrlässigkeit ihn nicht hindere, einzuwenden, daß seine Erklärung nicht seinem Willen entsprach, es sei denn, daß er dem Kläger gegenüber unter einer Pflicht zur Sorgfalt gewesen wäre, was hier nicht der Fall war. Fahrlässigkeit, bei Abgabe einer schriftlichen Willenserklärung beraubt demnach im englischen Recht nur dann den Zeichner einer Urkunde des Einwandes, daß der Erklärungswille gemangelt habe oder daß eine Erklärung anderer Art gewollt war, wenn es sich um die Zeichnung eines Inhaber- oder Orderpapiers handelt[110].

Das amerikanische Recht stimmt im wesentlichen mit dem englischen überein, wenn auch im einzelnen in den verschiedenen Staaten Abweichungen vorhanden sind. Man pflegt das Problem mit „fraud in the execution" — Betrug bei der Zeichnung (einer Urkunde) — zu bezeichnen[111], und sich in weitem Umfange auf die angeführten und bis ins sechzehnte Jahrhundert zurückreichenden englischen Fälle als Rechtsquelle zu berufen[112].

Fast alle berichteten englischen und amerikanischen Fälle behandeln Tatbestände, in denen der Unterzeichnende durch betrügerische Vorspiegelungen über die Art der Erklärung zur Unterschrift veranlaßt wurde, und die Meinung ist daher vorherrschend, daß es sich hier um ein Betrugsproblem und nicht um ein solches reinen Irrtums handele. Während Anson-Corbin in § 182 die Fälle wie

Clark, und wie es hier geschehen ist, als Irrtumsfälle behandelt, sehen andere in fraud in the execution nur eine Abart des Betruges, der zur Nichtigkeit des Geschäftes führt[113]. Während fraud in the inducement (ein den Geschäftswillen hervorrufender Betrug) das Geschäft nur anfechtbar mache und inter partes wirke, mache fraud in the execution das Geschäft nichtig und wirke auch gegen Dritte[114].

Die bessere Meinung scheint die von Anson-Corbin zu sein, daß es sich hier nicht um Betrugsprobleme handelt. Wäre dies der Fall, dann müßten gutgläubige dritte Erwerber, z. B. unschuldige Wechselindossatare, Erwerber von Grundstücken wie in Thoroughgood's Case[112], geschützt werden. Der wahre Grund der Nichtigkeit einer solchen schriftlichen Erklärung scheint der mangelnde Erklärungswille des Zeichners zu sein[115]. Daß dieser Willensmangel zur Nichtigkeit und nicht zur Anfechtung führt, ist historisch zu verstehen. Das alte common law kannte keine Anfechtung von Rechtsgeschäften wegen Betruges oder Irrtums. Diese wurde erst in neuerer Zeit von den Equity Courts entwickelt[116]. Als die englischen Richter 1582 in Thoroughgood's Case[112] helfen wollten, sahen sie nur den Ausweg, den Übereignungsvertrag für nichtig zu erklären. Mistake oder fraud in the execution wurde eine at law, d. h. vor den common law Gerichten, zulässige Einwendung. Naturgemäß ließ der Grundsatz der Vertragstreue und die Rücksicht auf unschuldige dritte Erwerber von Rechten es nicht zu, daß in zu weitem Umfange wegen Betruges und Irrtums die durch Willensmängel verursachte Erklärung aller Wirkung beraubt wurde. Die Gerichte wandten die Grundsätze von Thorounghgood's Case einschränkend an, und erst die equity-Gerichte fanden dann, wie die später angeführten Fälle, die sämtlich erst der Zeit nach 1800 entstammen, seit dieser Zeit etwa erst den Ausweg in anderen Betrugs- und Irrtumsfällen durch Gewährung der nur inter partes wirkenden Anfechtung schriftlicher Erklärungen den widerstreitenden Interessen des Verkehrs und der im Irrtum befangenen Erklärungen Genüge zu tun. Im Prozeß gibt mistake in the execution eine at law wirkende rechtsvernichtende Einwendung, sonstiger Irrtum, wie wir es ausdrücken würden, eine Einrede, wie die angelsächsischen Juristen sagen, eine „equitable defense"[117].

Alle Einzelheiten und Abweichungen des amerikanischen Rechts hier aufzuführen, würde zu weit gehen. Die Fälle, in denen die Zeichner von Wechselverbindlichkeiten sich auf fraud in the execution berufen, sind zahllos[118]. Das New Yorker Recht stimmt mit dem englischen überein. So wurde in dem Falle Chapman v. Rose[119] der Wechselklage des Klägers stattgegeben, weil der Beklagte für fahrlässig erklärt wurde und obwohl er durch den Betrug eines Dritten veranlaßt worden war, statt, wie er glaubte, eine Vollmacht, einen Wechsel zu zeichnen. In Whitney v. Snyder[120] dagegen wurde bei einem ähnlichen Tatbestand für den n i c h t fahrlässigen Beklagten erkannt. In Wilcox v. Am. Tel. & Tel. Co.[121] machte der Kläger der amerikanischen Telefon- und Telegrafengesellschaft gegenüber Ansprüche auf Herausgabe eines Grundstücks geltend[122]. Ein Angestellter der Gesellschaft hatte den Kläger bewogen, eine Urkunde zu unterzeichnen durch die Vorspiegelung, sie sei eine Quittung für eine Zahlung. In Wirklichkeit enthielt die Urkunde die Bestellung einer Grunddienstbarkeit, die die Beklagte berechtigen sollte, Tele-

grafenpfähle und Leitungen auf dem Grundstück zu unterhalten. Der Kläger begehrte die Herausgabe des von den Pfählen und Leitungen der Beklagten bedeckten Landes. Das Gericht gab der Klage statt. Die Urkunde sei nichtig. Der Kläger mag fahrlässig gehandelt haben; Fahrlässigkeit des Betrogenen gäbe aber dem Betrüger keine Einrede, wenn der Betrogene sich eines auf Täuschung beruhenden Anspruches des Betrügers erwehre. Hier sei der Betrug ihres Angestellten der Beklagten zuzurechnen.

Dieser Fall erweist, daß die Grundsätze des fraud in the execution auch auf die Bestellung von Grundstücksrechten wie zu Zeiten Thoroughgood's in New York anwendbar sind.

Der Fall enthält noch eine weitere Feinheit. Der Kläger hatte einen Dollar für die Unterschrift von dem Angestellten ausgezahlt erhalten. Hätte er seine Erklärung nur wegen Betruges angefochten, so hätte er zuvor den erhaltenen Gegenwert der Beklagten zurückzahlen oder zur Rückzahlung anbieten müssen[123]. Davon ist nach englisch-amerikanischem Recht die Zulässigkeit der Anfechtung abhängig. Hier aber war das Geschäft nichtig. Diese Nichtigkeit konnte der Kläger replizierend geltend machen, ohne vorher zu versuchen, den empfangenen Dollar zurückzuerstatten.

In anderen Fällen haben die New Yorker Gerichte Erlaßverträge wegen fraud in the execution für nichtig erklärt[124]. Wieder in einem anderen Falle einen schriftlichen Warenkaufvertrag[125].

Die schwierigste Frage, die mit dem hier behandelten Problem zusammenhängt, wird in den Entscheidungen nicht erörtert. Dies ist die Abgrenzung zwischen Irrtum über die Natur der schriftlichen Erklärung, der das Geschäft nichtig macht, und sonstigem Irrtum bei Abgabe schriftlicher Erklärungen, der, wenn er einseitig ist, ohne rechtliche Folgen bleibt[126]. Auch das Restatement läßt in § 475 unerwähnt, was es unter einer „transaction entirely different" versteht. In Philipp v. Gallant[127] hatte die Beklagte, eine des Englischen unkundige Französin, einen Bauvertrag unterschrieben und sich auf Grund einer falschen Übersetzung desselben von dessen einzelnen Abmachungen falsche Vorstellungen gemacht. Der Kläger hatte keine Kenntnis von dem Irrtum der Beklagten. Das Gericht entschied, daß der Irrtum der Beklagten rechtlich unbeachtlich sei, daß es auf die Erklärung und nicht auf den inneren Willen bei Vertragsauslegung ankomme, und erkannte für den Kläger.

Die Rechtssätze über mistake (oder fraud) in the execution kommen mithin nicht zur Anwendung, wenn der Erklärende von der Art des einzugehenden Geschäfts eine im allgemeinen richtige, im einzelnen aber unrichtige Vorstellung hat.

Ob auch mündliche oder stillschweigende Erklärungen, wenn sie ohne Erklärungswillen oder im Irrtum über die Natur der Erklärung abgegeben sind, nichtig sind, ist in Schrifttum und Rechtsprechung unerörtert.

§ 14.

d) Irrtum über die Identität der Person.

Clark führt, wie wir oben (S. 18) sahen und an dem Falle Block v. Peebles[94] erläuterten, aus, daß Irrtum über die Person des Geschäftsgegners das Geschäft nichtig machen könne. Das Restatement erwähnt den Personenirrtum nicht als eine besondere Irr-

tumsart und steht, wie sich aus Anmerkung a zu § 502 ergibt, auf dem Standpunkt, daß sich alle Arten des Personenirrtums in die anderen Irrtumskategorien einordnen lassen. Der Standpunkt des Restatements ist nicht unrichtig; der Personenirrtum ist jedoch im englisch-amerikanischen Recht von großer Bedeutung und in New York haben sich einige besondere Rechtssätze herausgebildet, sodaß sich eine kurze Sonderbetrachtung wohl lohnt.

Der Fall Block v. Peebles[94] zeigt bereits, worin die besondere Bedeutung des Personenirrtums im angelsächsischen Recht liegt: Während wir Kausal- und Übereignungsgeschäft trennen, ist dort ein wirksamer Eigentumsübergang an einer verkauften Sache nur möglich, wenn ein Kaufvertrag tatsächlich (wenn auch anfechtbar) geschlossen ist. Auf Grund eines nichtigen Kaufvertrags kann Eigentum an der übergebenen Sache nicht übertragen werden[128]. Da der Schutz des gutgläubigen Erwerbers im amerikanischen und englischen Recht gering ist, gilt die Regel, daß der gutgläubige Erwerber vom Nichteigentümer Eigentum nicht erwerben kann[129]. Wo ein Verkäufer an einen Betrüger veräußert, der sich einen falschen Namen beilegt oder in anderer Weise über seine Identität den Verkäufer täuscht, bleibt in vielen, im folgenden zu erörternden Fällen, der Verkäufer Eigentümer der Sache, und der Verkäufer kann von dem gutgläubigen Dritterwerber, d. h. von demjenigen, der von dem Betrüger erworben hat, wie z. B. der Fall Block v. Peebles zeigt, vindizieren (replevy) oder Wertersatz verlangen. Die Eigentumsklage gegen den gutgläubigen Dritterwerber führt in solchen Fällen regelmäßig zu der Erörterung, ob der Kaufvertrag mit dem Betrüger nichtig sei oder nur anfechtbar. In dem ersten Falle verliert der Dritterwerber, im anderen ist der gutgläubige Dritterwerber, der seine Gegenleistung ganz oder zum Teil an den Betrüger erbracht hat, geschützt[130].

Die Fälle in den verschiedenen Rechtsgebieten sind zahlreich und verwirrend. Wie überall spielen die englischen eine große Rolle, unter diesen der von amerikanischen Gerichten meist zitierte Cundy v. Lindsay[131]. Ein Betrüger mit dem Namen Blenkarn nahm Wohnung in dem Hause 37 Wood Street, Cheapside, und bestellte brieflich eine größere Menge leinene Taschentücher von der Klägerin. Er zeichnete seinen Namen so, daß die Unterschrift von der Klägerin als Blenkiron & Co. gelesen wurde. W. Blenkiron & Co., 123 Wood Street, Cheapside, war eine angesehene und solvente Firma am Orte. Die Klägerin, in der Meinung, diese angesehene Firma sei Bestellerin, sandte die bestellte Ware an die Adresse: W. Blenkiron & Co., 37 Wood Street, Cheapside. Die Ware wurde von dem Frachtführer dem Betrüger Blenkarn ausgehändigt. Blenkarn verkaufte und übergab einen Teil der Ware der gutgläubigen Beklagten, die den Kaufpreis zahlte. Die Klägerin verklagte nunmehr, nachdem sie Zahlung weder von Blenkarn noch vom Blenkiron & Co. erlangt hatte, die Beklagte auf Schadensersatz wegen rechtswidriger Aneignung ihrer Sachen[132]. Die Verurteilung der Beklagten in den Vorinstanzen wurde vom House of Lords bestätigt. Lord Cairns sagte in seiner Urteilsbegründung: „Die Klägerin glaubte mit Blenkiron ein Geschäft zu machen. Von Blenkarns Vorhandensein wußte sie nichts. Mit ihm einen Vertrag zu schließen, bestand keine Absicht. Eine Willensübereinstimmung, die einen Vertragsschluß begründen könnte, wurde nie erzielt. — Es liegt kein tatsächlich

abgeschlossener Vertrag vor, der anfechtbar war. Blenkarn erwarb kein Eigentum und konnte keins auf die Beklagte übertragen. Unter diesen Umständen sind die Beklagten als gutgläubige Erwerber nicht geschützt".

Der Fall zeigt, wieso das Restatement mit gutem Grunde von der Aufstellung von Sondernormen für den Personenirrtum absieht. Dies ist ein klarer Dissensfall. Die Klägerin brachte durch die Adressierung des Pakets zum Ausdruck, daß sie an Blenkiron verkaufen wollte, weder die Bestellung noch die Entgegennahme der Waren durch Blenkarn kann als eine die Willenserklärung der Klägerin deckende Gegenerklärung angesehen werden. Ein Kaufvertrag Klägerin—Blenkarn kam nicht zustande, und Blenkarn erwarb kein Eigentum. Die Entscheidung beruht ganz auf den bereits erörterten Regeln über Dissens, wenn man den Grundsatz des anglo-amerikanischen Rechts beachtet, daß Eigentum vom Nichteigentümer nicht erworben werden kann.

Ein viel angeführter amerikanischer Fall aus dem sehr wichtigen Rechtsprechungsgebiet Massachusetts ist Boston Ice Co. v. Potter[133]

Die Klägerin pflegte den Beklagten regelmäßig mit Eis zu beliefern, bis auf Grund einer Meinungsverschiedenheit der Beklagte die Vertragsbeziehungen beendete und sich fortan von einer anderen Firma, der Citizens' Ice Co., beliefern ließ. Diese verkaufte und übertrug der Klägerin einige Zeit später ihren Gewerbebetrieb, ohne Wissen des Beklagten. Die Klägerin setzte die Eislieferungen fort, während der Beklagte glaubte, von der Citizens' Ice Co. beliefert zu werden. Als die Klägerin dann später eine Rechnung sandte, weigerte sich der Beklagte, diese zu bezahlen. Die Kaufpreisklage der Klägerin wurde abgewiesen. Das Gericht entschied, daß ein Vertrag zwischen den Parteien nicht bestehe. Der Beklagte glaubte Eis von der Citizens' Ice Co. zu erhalten. Die Entgegennahme und der Verbrauch des Eises kann nicht als stillschweigende Annahme eines von der Klägerin gemachten Vertragsangebotes ausgelegt werden, denn der Beklagte konnte nicht wissen, daß die Klägerin der Lieferant sei.

Auch dies ist ein Dissensfall und kein eigentlicher Personenirrtum in unserem Sinne.

In allen Fällen, in denen es darauf ankommt, ob an einen Betrüger geleistet werden muß, der sich unter anderem Namen oder durch Herbeiführung eines anderen Irrtums über Eigenschaften seiner Person von einem Verkäufer Ware verschafft hat, liegt die eigentliche Schwierigkeit darin, daß die Anwendung der Dissensregeln nicht eindeutig möglich ist. In Block v. Peebles z. B. nannte sich der Betrüger W. Alexander. Zweifellos erklärte der Kläger, als er W. Alexander die Ware sandte, daß er dem bekannten, solventen, angesehenen Alexander die Ware überliefern wolle und nicht dem Hochstapler, der sich diesen Namen beilegte. Gleichzeitig fand die Warenlieferung aber als Rückwirkung auf den von dem Betrüger geschriebenen Bestellbrief statt. Der Kläger wollte in der irrigen Annahme, der richtige W. Alexander sei der Schreiber des Briefes, mit dem Absender desselben Geschäfte machen. Seine Handlungen sind dahin auszulegen, daß er mit dem Absender des Briefes und mit W. Alexander als einer Person verhandeln wollte. Mit anderen Worten, die Erklärungen des Klägers enthalten einen Widerspruch. Je nachdem, ob man den wesentlichen Teil der Erklärungen in dem

einen oder dem anderen Bestandteil derselben sieht, kann man sagen, der Kläger habe erklärt, mit dem Absender des Briefes in Beziehung treten zu wollen — dann ist ein, wenn auch anfechtbarer, Vertrag zustande gekommen — oder der Kläger habe erklärt, ein Angebot W. Alexanders anzunehmen. In diesem Falle ist es zu einem Vertragsschluß mangels einer gültigen Offerte Alexanders nie gekommen. Das Gericht von Ohio hat ohne viel Federlesen diese letzte Annahme seiner Entscheidung zu Grunde gelegt, und ebenso ist in Cundy v. Lindsay das House of Lords von dieser Auslegung ausgegangen.

In New York haben die gleichen Probleme zur Entscheidung gestanden. In Morgan Munitions Co. v. Studebaker[134] gab der Rechtsvorgänger der Klägerin brieflich an, ein Oberst a. D. der englischen Armee zu sein und genügend politischen Einfluß zu besitzen, um der Beklagten einen großen englischen Heeresauftrag zu verschaffen. Die Beklagte versprach in Beantwortung dieses Briefes Morgan eine Provision, falls er den Auftrag zustande brächte. Nachdem dem Kläger dies gelungen war, trat Morgan den Provisionsanspruch von mehreren hunderttausend Dollar an die Klägerin ab, die ihn vor Gericht geltend machte. Die Beklagte wandte ein, daß Morgan nicht, wie er angegeben hatte, der bekannte Oberst Morgan gewesen sei, sondern dessen betrügerischer Bruder. Nur mit dem Oberst Morgan aber habe sie, die Klägerin, den Provisionsvertrag schließen wollen. Das Gericht wies die Klage ab, da ein Vertrag nicht zustande gekommen sei (u. anderem auch wegen Gesetzwidrigkeit des Vertragszweckes nicht).

In Sachen Phelps v. McQuade[135] stellte sich ein Betrüger persönlich unter dem Namen eines anderen vor und erhielt daraufhin von dem Kläger, der glaubte, mit dem wahren Namensträger zu verhandeln, Ware auf Kredit ausgehändigt. Der Betrüger verkaufte die Ware gegen Zahlung dem gutgläubigen Beklagten. Die Eigentumsherausgabeklage (replevin) des Klägers wurde abgewiesen. Das Gericht stellte den in New York nunmehr geltenden Satz auf, daß, wenn eine anwesende Person sich als eine andere ausgibt, und ein anderer mit dieser anwesenden Person einen Vertrag schließt, vorherrschend als Wille zum Ausdruck gebracht ist, mit dem Unterhändler und nicht mit der Person, als die er sich ausgibt, zu verhandeln. Solch ein Vertrag mag wegen Betruges oder Irrtums anfechtbar sein; ist der Vertragsgegenstand an einen gutgläubigen Erwerber weiter veräußert und hat dieser Zahlung geleistet, so ist er geschützt, wenn die Weiterveräußerung vor der Anfechtung erfolgt ist. Aus dieser Erwägung mußte die Klage Phelps abgewiesen werden.

Die Entscheidung gibt die vorherrschende New Yorker Auffassung wieder. Unter Anwesenden erwirbt der Betrüger, der sich als ein anderer ausgibt, (anfechtbar) Eigentum. Der Dritterwerber ist, wenn gutgläubig, geschützt. Unter Abwesenden, z. B. durch Briefwechsel, erwirbt der unter fremdem Namen auftretende Betrüger kein Eigentum. Ein Vertrag kommt nicht zustande, da der Verkäufer in erster Linie erklärt, mit dem Namensträger kontrahieren zu wollen. Der Dritterwerber muß herausgeben oder Schadensersatz leisten.

Die Regel hat den Vorzug, einfach und verständlich zu sein. Leider gehen die Entscheidungen auch innerhalb der einzelnen Staa-

ten noch durcheinander. So hat kürzlich die New Yorker Appellate Division eine Entscheidung gefällt, die zu Phelps v. McQuade bei weitgehend übereinstimmendem Tatbestand in Widerspruch steht[136]. Dies mag eine gelegentliche Ausnahme sein.

Wo der Betrüger vorgibt, in Vollmacht eines anderen zu handeln, kommt ein Vertrag mit dem Vertretenen, wenn dieser nicht ratifiziert, nie zustande, und der Veräußerer, der dem Betrüger Waren für den Vertretenen als Käufer aushändigt, kann von jedem Besitzer vindizieren[137]. Mit Personenirrtum hat dies nach unserer Auffassung nichts mehr zu tun, wenn auch amerikanische und englische Autoren all diese Fälle zusammenhängend behandeln[138].

Der Personenirrtum, dies mag hier zusammenfassend wiederholt werden, folgt im New Yorker Recht den allgemeinen Regeln. Er macht ein Geschäft anfechtbar oder nichtig. Letzteres besonders, wenn Dissens vorliegt oder der Irrtum über die Person des Geschäftsgegners so schwerwiegend ist, daß er das Geschäft zu einem solchen ganz anderer Art macht.

§ 15.

e) Zweckvereitelung.

Eine besondere Art des Motivirrtums hat in Deutschland Erwähnung gefunden in § 779 BGB. Ein Vergleich ist unwirksam, wenn der nach seinem Inhalt als feststehend zugrunde gelegte Sachverhalt der Wirklichkeit nicht entspricht und dieser beiderseitige Irrtum für das Zustandekommen des Vergleiches ursächlich war. Ausgehend von dieser Bestimmung hat Oertmann seine Lehre von der Geschäftsgrundlage in seinem gleichnamigen Werke entwickelt und das Reichsgericht hat diese Lehre, wenn auch mit eigener Begründung, größtenteils übernommen und selbständig fortgebildet. Danach wäre ein Geschäft nichtig, wenn es in der irrigen Annahme beider Parteien, daß ein Ereignis stattgefunden hat oder stattfinden wird, geschlossen wurde, diese Annahme Vertragsinhalt geworden ist und für den Geschäftsabschluß ursächlich war[139]. Ähnliche Probleme haben in England zu teilweise ähnlichen Ergebnissen geführt.

Der führende englische Fall ist Krell v. Henry[140]. Der Beklagte mietete die Wohnung des Klägers, an der Londoner Straße Pall Mall gelegen, für den 26. und 27. Juni 1902. Für diesen Tag waren die Krönungsfeierlichkeiten anläßlich der Thronbesteigung Eduards VII. vorgesehen. Von der gemieteten Wohnung wäre der Vorbeizug des Königs und seiner Gefolgschaft besonders gut zu sehen gewesen. Der König erkrankte und das Schaugepränge mußte abgesagt werden.

Der hier strittige Vertrag enthielt keine ausdrückliche Bestimmung, daß die Wohnung zum Zwecke der Besichtigung des Krönungszuges gemietet war. Der Beklagte, der den Mietszins noch nicht gezahlt hatte, weigerte die Zahlung, als bekannt wurde, daß der Umzug nicht stattfinden würde. Der Court of Appeal wies die Zahlungsklage des Vermieters ab. Lord Justice Vaughan Williams sagte in seiner Urteilsbegründung: „Ich bin der Meinung, daß man in erster Linie feststellen muß, nicht notwendigerweise auf Grund der ausdrücklichen Vertragsbestimmungen, sondern wenn nötig durch Zie-

hung von Schlüssen aus den begleitenden Umständen, die beiden vertragschließenden Parteien bekannt waren, was der Kern (substance) des Vertrages war. Alsdann ist die Frage zu erwägen, ob dieser Vertrag als Grundlage (foundation) die Annahme einer besonderen Sachlage bedingt".

Aus dieser Entscheidung die Folgerung zu ziehen, daß bei Fortfall der Geschäftsgrundlage der Vertrag ganz und gar nichtig wäre, wäre verfehlt. In dem zweiten, der sogenannten „coronation cases" in Chandler v. Webster[141] war ein Teil der Miete bereits gezahlt. Die Klage des Mieters auf Rückzahlung wegen Absage des Krönungsumzuges wurde abgewiesen. Das Gericht führte aus, daß der Fortfall der Geschäftsgrundlage das Geschäft ex nunc unwirksam mache. „Eine vorher geleistete Zahlung oder ein vorher im Einklang mit dem Vertrage erworbenes Recht wird nicht beeinträchtigt".

Amerikanische Fälle, die ähnliche Tatbestände entscheiden, sind nicht zahlreich.

Ob die New Yorker Gerichte Krell v. Henry bei gleichem Tatbestande folgen würden, ist zweifelhaft und nach Meinung mancher[142] unwahrscheinlich. Viel beachtet ist der Kronprinzessin Cäcilie Fall[143]. Der Dampfer des Norddeutschen Lloyds „Kronprinzessin Cäcilie" hatte eine Ladung Gold, bestimmt nach einem englischen Hafen, für eine New Yorker Bank an Bord. Er verließ New York wenige Tage vor Ausbruch des Weltkrieges, kehrte aber auf Grund einer drahtlosen Anordnung der deutschen Regierung auf halbem Weg der Europareise um und in einen amerikanischen Hafen zurück, um nicht den Engländern oder Franzosen in die Hände zu fallen. Die New Yorker Bank verklagte den Lloyd wegen Bruchs des Beförderungsvertrages. Das höchste Gericht wies die Klage ab, weil der Kapitän nicht verpflichtet gewesen sei, das Schiff der Gefahr einer Beschlagnahme in einem englischen Hafen auszusetzen, um den Vertrag zu erfüllen.

Man kann in diesem Falle eine Stellungnahme zum Problem der Geschäftsgrundlage erblicken, indem man sagt, diese habe in der Fortdauer des Friedens bestanden. Amerikanische Autoren[144] pflegen den Fall unter dem Gesichtspunkte der Unmöglichkeit der Vertragserfüllung zu behandeln und uns so die Stellungnahme zu dem Problem der Geschäftsgrundlage schuldig zu bleiben.

New York würde vermutlich Krell v. Henry folgen. In Alfred Marks Realty Co. v. Hotel Hermitage Co.[145] und Alfred Marks Realty v. Churchills[146] hatte sich die Klägerin verpflichtet, für die Beklagten Annoncen in einem Erinnerungsprogramm für ein geplantes internationales Jagdrennen zu drucken, während die Beklagten hierfür einen vereinbarten Preis zu zahlen versprochen hatten. Das Jagdrennen wurde alsbald nach Vertragsschluß abgesagt. Das Gericht entschied, daß damit der Zweck des Vertrages vereitelt und die Vertragspflichten der Parteien erloschen seien. Man wird deshalb § 288 des Restatements als richtige Wortfassung des amerikanischen Rechts anzusehen haben, wo das Gesetz wie folgt formuliert ist:

> „Wenn beide Parteien einen Vertrag auf der Grundlage (basis) schließen, daß sie die Möglichkeit annehmen, eine der Parteien werde einen begehrten Gegenstand oder Erfolg dadurch erreichen,

und wenn danach die Erreichung dieses Gegenstandes oder Erfolges vereitelt (frustrated) wird oder diese Vereitelung mit Sicherheit erwartet werden muß,

wird die Vertragspartei, die die Vereitelung nicht schuldhaft verursacht hat und dadurch geschädigt wird, von der Verpflichtung zur Erfüllung frei,

es sei denn, daß dem Vertrage eine gegenteilige Vereinbarung entnommen werden kann".

Fortfall der Geschäftsgrundlage bewirkt also im New Yorker Recht Nichtigkeit des Vertrages ex nunc.

C. Irrtum der zur Vertragsberichtigung führt.

§ 16.

a) Die parol evidence rule.

Im ursprünglichen common law galt der Satz, daß ein Vertrag, der schriftlich geschlossen oder nach mündlichem Abschluß nachträglich von den Parteien schriftlich niedergelegt wurde, unangreifbar sei[147]. Es wurde den Parteien nicht gestattet, im Prozeß einzuwenden, der Vertrag sei anders gemeint oder abgesprochen worden, als in der Urkunde zum Ausdruck komme, und derartige Behauptungen durch Zeugenbeweis zu erhärten. Dieser Rechtssatz wurde die parol evidence rule genannt, wörtlich übersetzt: die Regel über den Zeugenbeweis, gemeint ist damit: die Regel über den Ausschluß des Zeugenbeweises. Nachdem früher die Ansicht vorherrschte, daß die parol evidence rule eine Prozeßvorschrift sei, ist sie seit Wigmores eindringlicher Untersuchung in seinem Werke über das Beweisrecht allgemein als eine Vorschrift des materiellen Rechtes anerkannt[148]. In der Wigmoreschen Formulierung[149] bedeutet die Vorschrift über den Ausschluß des Zeugenbeweises, daß schriftlich niedergelegte Willenserklärungen alle anderen (d. h. mündlichen oder konkludenten) Erklärungen der Parteien über den Vertragsgegenstand für die Auslegung der Urkunde rechtlich bedeutungslos machen. Ein so starres Festhalten am geschriebenen Wort muß zu Unzuträglichkeiten führen. Schon seit langem entwickelten deshalb die common law Gerichte den Satz, daß offenbare Auslassungen, Schreibfehler usw. von den Gerichten so behandelt werden, als ob die Auslassung oder der Schreibfehler nicht geschehen sei[150]. Im übrigen aber wurde die parol evidence rule angewandt. Gerade hier nun fand das Billigkeitsrecht (equity) ein fruchtbares Feld für die Beseitigung von Unbilligkeiten in der starren Anwendung des jus strictum. Die parol evidence rule wurde von zahlreichen Ausnahmen durchlöchert[151]. Unter anderem entwickelte equity die Einrichtung der Vertragsberichtigung, in England rectification, in Amerika reformation[147] genannt, die bei beiderseitigem Erklärungsirrtum der Parteien ermöglichte, durch Klage vor einem equity court einen Beschluß zu erzielen, der den Vertragstext mit dem wahren Willen der Parteien in Einklang brachte. Nach erzielter Vertragsberichtigung „in equity" konnten die Parteien dann ihre Rechte aus der berichtigten Urkunde „at law" geltend machen[152].

§ 17.

b) Das New Yorker Recht der Vertragsberichtigung.

Das gegenwärtige New Yorker Recht ist zutreffend formuliert in § 504 Restatement, der in freier Übertragung lautet:

„Wenn beide Parteien bei Abfassung einer schriftlichen Vereinbarung[153] übereinstimmend ihren Willen erklären wollten und die abgefaßte Urkunde von dem Willen der Parteien wesentlich abweicht, dann kann jede Partei einen Gerichtsbeschluß erzielen, der die Urkunde derart berichtigt, daß sie der Absicht der Parteien entspricht, es sei denn, daß dritte Personen ohne ihr Verschulden hierdurch unbillig benachteiligt würden. Diese Vorschrift kommt nicht zur Anwendung

1. zugunsten einer Person, die für die Leistung der andern keinen Gegenwert (consideration) gegeben hat oder die von der Hergabe des Gegenwertes keinen rechtlichen Vorteil erlangen würde, wenn die Berichtigung den von einer solchen Person zu verlangenden Vorteil vergrößern würde (§ 506);
2. wo nach dem Gesetz der Vertrag der Schriftform bedarf und nicht mindestens teilweise erfüllt ist (§ 509 — abgekürzt)".

Die New Yorker Fälle, die diese Rechtsauffassung zum Ausdruck bringen, sind zahlreich[154]. Als Beispiel sei nur der Fall Manheimer v. Kuhn[155] angeführt, in dem die Parteien vergessen hatten, bereits abgesprochene Bestimmungen über Beheizung und Warmwasserbelieferung in die den Mietvertrag enthaltende Urkunde aufzunehmen. Das Gericht gewährte auf Antrag einer Partei Vertragsberichtigung.

Wo bei beiderseitigem Erklärungsirrtum den Parteien der Weg der Vertragsberichtigung offen steht, ist eine Anfechtung des Vertrages ausgeschlossen; auch kann keine Partei der auf die Vertragsurkunde von der andern gestützten Klage mit der einredeweisen Geltendmachung des Irrtums entgegentreten, ohne gleichzeitig Berichtigung zu verlangen[156]. Bei beiderseitigem Erklärungsirrtum in schriftlichen Urkunden ist die Berichtigung der Urkunde, die von einer widerstrebenden Partei nach Billigkeitsrecht durch Gerichtsbeschluß erzwungen werden kann, der einzige der benachteiligten Partei zustehende Rechtsbehelf.

Mündliche Willenserklärungen ziehen ohne vorgängige Berichtigung seitens der Gerichte solche Auslegung und Rechtsfolgen nach sich, wie sie dem übereinstimmenden Willen der Parteien bei Vertragsschluß entsprechen[157].

D. Irrtum, der zur Anfechtung des Geschäfts führt.

§ 18.

a) Allgemeines — Anfechtung.

Wie im deutschen Recht ist die gebräuchlichste Folge rechtlich beachtlichen Irrtums bei Abgabe einer Willenserklärung die An-

fechtung, in den Gerichtsentscheidungen meist rescission — Verbum: rescind — in dem Restatement avoidance[158] — Verbum: to avoid — genannt. Der Grund, weshalb das Restatement die Wörter avoidance, to avoid, voidable benutzt, ist in dem Bestreben zu finden, die Ausdrücke rescission, to rescind, rescindable lediglich in dem Sinne „Rücktritt vom Vertrage, vom Vertrage zurücktreten, durch Rücktritt auflösbar"[159] zu verwenden. Auf diese Weise erreicht das Restatement eine vermehrte Eindeutigkeit und Schärfe der Sprache. In der betreffenden Definition des Restatements[158] ist ein Vertrag anfechtbar, wenn eine oder mehrere Parteien das Recht haben, durch Gestaltungserklärung (manifestation of election to do so) die durch den Vertrag geschlossenen Rechtsbeziehungen nichtig zu machen, oder durch Bestätigung (ratification) des Vertrages die Anfechtung auszuschließen.

Anfechtbar sind nach englisch-amerikanischem Recht die Verträge Minderjähriger, Geisteskranker und solche, die auf Grund von Betrug, Irrtum, Drohung abgeschlossen sind[160]. Wenn auch in all diesen Fällen der gleiche Ausdruck der Anfechtbarkeit gebraucht wird, ist der Begriffsinhalt nicht übereinstimmend[160]. Die Eigentümlichkeit des case law besteht darin, daß abweichend von unserem nach Vereinfachung drängenden Gesetzesrecht die Verschiedenheiten der Tatbestände verschiedene Entscheidungen und damit verschiedene Rechtssätze zur Folge haben. Je nachdem Minderjährigkeit, Geisteskrankheit oder einer der als Betrug, Irrtum, Drohung bezeichneten Willensmängel vorliegt, ist das Anfechtungsrecht verschieden ausgestaltet[160].

Das Recht der Vertragsanfechtung in alle Verästelungen zu verfolgen, liegt außerhalb unserer Aufgabe. Hier kann nur das dem Irrenden gegebene Anfechtungsrecht dargestellt werden. Im wesentlichen übereinstimmend sind aber die Anfechtung bei Betrug und Irrtum geregelt. Das Restatement entwickelt deshalb die Anfechtungsregeln im Zusammenhang mit der Darstellung des Betrugsrechtes in §§ 480—487 und vermeidet eine Wiederholung, indem es in den dem Irrtum gewidmeten §§ 500—511 in § 510 wegen der Einzelheiten der Ausübung der Anfechtung auf §§ 480—487 Bezug nimmt. Es entspricht deshalb dem Geiste des englisch-amerikanischen Rechts, wenn in der an Fällen erläuterten Darstellung durcheinander Betrugs- und Irrtumsfälle angeführt werden.

Aufschlußreich ist der New Yorker Fall Gould v. Cayuga County National Bank[161]. Der Kläger klagte auf Herausgabe geliehener Aktien. Die Beklagte wandte ein, daß die Parteien sich bereits vor Jahren über diesen Anspruch verglichen hätten und daß sie die Vergleichssumme von $ 25 000 an den Kläger gezahlt hätte. Der Kläger replizierte, er sei zum Vergleichsschluß durch den Betrug der Beklagten bewogen worden. Die Beklagte erwiderte hierauf, der Kläger habe die $ 25 000 noch im Besitz und sie weder zurückgezahlt noch zur Rückzahlung angeboten. Hierauf hinterlegte der Kläger $ 25 000 nebst aufgelaufenen Zinsen bei dem Prozeßgericht mit der Anweisung, daß das Geld nach der Anordnung des Prozeßgerichts im Endurteil entweder an den Kläger zurückgezahlt oder der Beklagten zugesprochen werden möge. Das Gericht wies die Klage ab. Es führte in der Urteilsbegründung aus: Der Vergleich sei ein anspruchsvernichtender Einwand (an absolute bar to this action), es sei denn, daß die in der Replik geltend gemachte Anfechtung desselben wegen Betruges durchgreife.

Wer einen Vertrag wegen Betruges anfechten wolle, müsse dem Anfechtungsgegner das auf Grund des Vertrages Erlangte zurückgeben, denn die Anfechtung bewirke, daß die Parteien in eine Lage versetzt werden, als ob der Vertrag nie geschlossen wäre. In allen common law Klagen, in denen der geltend gemachte Anspruch von der Wirksamkeit einer Anfechtung abhänge, müsse der Kläger darlegen, daß er v o r Klageerhebung wirksam angefochten habe. Statt dessen könne die anfechtungsberechtigte Partei eine Klage in equity erheben mit dem Antrage, die Nichtigkeit des Vertrages festzustellen (to rescind the contract). In einer derartigen equity-Klage genüge es, wenn der Kläger während des Prozesses anbiete, dem Beklagten das durch den anfechtbaren Vertrag Erlangte zurückzugeben.

Wäre dies eine equity-Klage gewesen, hätte die Art der Anfechtung während des Prozesses und die in Aussicht gestellte Rückzahlung vielleicht genügt. Aber dies sei eine Klage at law.

Dieser Unterschied zwischen Klagen at law und in equity sei durch das neue Prozeßrecht, das das Verfahren vereinheitlichte, nicht beseitigt. Um die Klage als eine solche at law gerechtfertigt erscheinen zu lassen, hätte der Kläger v o r Klageerhebung den Vergleich anfechten und die auf Grund desselben empfangenen Leistungen zurückgeben oder wenigstens der Beklagten anbieten sollen. Mangels einer Anfechtung nebst Rückgabe des Empfangenen habe der Kläger den Einwand des Vergleiches nicht beseitigen können und daher unterliegen müssen.

Aus diesem Falle ist also das Recht dahin zusammenzufassen, daß der Anfechtungsberechtigte entweder die Anfechtung erklären und das auf Grund des anfechtbaren Geschäfts Erlangte zurück anbieten oder in equity auf Feststellung der Nichtigkeit des Vertrages klagen und seine Bereitschaft zur Rückgabe des Erlangten darlegen muß.

Von der Regel, daß das Empfangene bei der Anfechtung zurückerstattet oder wenigstens zur Rücklieferung angeboten werden muß, bestehen zahlreiche Ausnahmen. Z. B. braucht Geld nicht zurückgezahlt zu werden, wenn ebenso hohe oder höhere Gegenansprüche in Geld bestehen[162]. Empfangene Wechsel brauchen nicht zurückerstattet zu werden[163], ebensowenig ganz wertlose Gegenstände[164].

Das Anfechtungsrecht erlischt, wenn der empfangene Gegenstand nur in wesentlich verschlechterter oder entwerteter Form zurückerstattet werden kann[165]. Jedoch ist es für den Anfechtungsberechtigten unschädlich, wenn der empfangene Gegenstand durch Verschulden des Anfechtungsgegners oder auf Grund des zur Anfechtung berechtigenden Umstandes verschlechtert oder untergegangen ist[166].

Das Anfechtungsrecht erlischt ferner, wenn der Anfechtungsberechtigte in Kenntnis des Anfechtungsgrundes das Geschäft bestätigt. Diese Bestätigung kann durch Vornahme einer konkludenten Handlung erfolgen. Eine solche wird vor allem darin gesehen, daß der Anfechtungsberechtigte über einen Teil des Empfangenen verfügt oder sich in anderer Weise als Eigentümer weiter gebärdet[167].

Die anfechtungsberechtigte Partei muß die Anfechtung p r o m p t erklären, nachdem sie von dem Anfechtungsgrunde Kenntnis erlangt hat[168], gleichviel ob wegen Irrtums oder wegen Betruges angefochten wird. Jedoch bedarf es keiner Anfechtungserklärung, wenn der

Anfechtungsberechtigte seine Vertragspflicht noch nicht erfüllt hat. Er kann gegenüber der Leistungs- oder Schadensersatzklage der anderen Partei dann die Anfechtung jederzeit einredeweise geltend machen, wenn den Umständen des Falles nach die verspätete Geltendmachung des Anfechtungsrechts weder den Gegner noch dritte Personen unbillig schädigt[169].

Die Anfechtung wirkt im Mobiliarrecht dinglich. Sie vernichtet den schuldrechtlichen Vertrag und die Übereignung, welche beide, wie oben (S. 17) ausgeführt, ja im englischen Recht nicht scharf geschieden werden, in einem. Dies zeigt sich deutlich darin, daß nach erfolgter Anfechtung auf Grund des angefochtenen Vertrages übereignete bewegliche Gegenstände mit Ausnahme von Geld mit der dinglichen Klage heraus verlangt werden können. Ob eine Bereicherungsklage im englisch-amerikanischen Recht gegeben würde, ist fraglich[170].

So pflegen „at law" bewegliche Sachen mit der replevin-Klage[171] von dem Anfechtenden herausverlangt zu werden, wenn dieser es nicht vorzieht, auf Feststellung der Nichtigkeit in equity zu klagen und dem Gericht die Anordnung der aus Nichtigkeit folgenden weiteren Maßnahmen zu überlassen[172]. Bei Immobilien allerdings wirkt die Anfechtung nicht dinglich, sondern vernichtet nur den schuldrechtlichen Vertrag. Die Rückerstattung übertragener Rechte kann in equity durch gerichtliche Anordnung der specific restauration erzwungen werden[173]. Obwohl die Anfechtung eines Mobiliarkaufs auch das dingliche Geschäft ex tunc vernichtet[174], ist der gutgläubige Erwerber der Sache von dem Anfechtungsgegner geschützt, wenn er die Sache vor erfolgter Anfechtung erwarb und einen Gegenwert gab[175].

b) Beiderseitiger Irrtum.

1. Gegenseitiger wesentlicher Irrtum führt zur Anfechtung.

§ 19.

aa) Gegenseitiger Irrtum.

Bei dem Abschluß von Verträgen ist einseitiger und beiderseitiger Irrtum möglich. Irren sich beide Parteien, so kann ihr Irrtum, ob es ein Motiv- oder Erklärungsirrtum sei, sich auf verschiedene Dinge beziehen. A. will B.'s Pferd kaufen, sagt aber, ich biete dir x Dollars für deine Kuh. B. will seine Kuh verkaufen, weil er glaubt, sie sei unfruchtbar. In Wirklichkeit ist sie trächtig. Ein auf Grund dieser Irrtümer abgeschlossener Vertrag könnte nach deutschem Recht von beiden Parteien angefochten werden, von A nach § 119[I] BGB. wegen Erklärungsirrtums, von B nach § 119[II] BGB. wegen Irrtums über eine wesentliche Eigenschaft des Vertragsgegenstandes. Ob der Vertrag nach englischer und amerikanischer Auffassung anfechtbar ist, ist zweifelhaft, jedoch wohl zu verneinen, wie im folgenden noch näher dargelegt werden wird. Grundsätzlich setzt die Anfechtung wegen Irrtums nicht einseitigen, nicht zweiseitigen, sondern gegenseitigen Irrtum voraus[176]. Gegenseitiger Irrtum liegt vor, wenn beide Parteien sich im Hinblick auf die gleiche Tatsache irren.

Das deutsche Recht erkennt einen Motivirrtum nur in den Fällen der §§ 119 II, 123, 2078 II BGB. an. Im übrigen wird nur der Geschäftsirrtum zerfallend in Erklärungs- und Inhaltsirrtum für rechtserheblich erachtet. Im englisch-amerikanischen Recht spielt die Unterscheidung zwischen Geschäfts- und Motivirrtum eine kaum beachtete Rolle. Die Entscheidungen erwähnen sie nicht, ebenso wenig das Restatement. Die fast 3500 Textseiten umfassende Darstellung des angelsächsischen Vertragsrechts von Williston widmet dem Geschäftsirrtum (mistake in expression) nur eine Seite, auf der angeführt ist, daß gegenseitiger Geschäftsirrtum zur Vertragsberichtigung führt[177]. Entsprechend unbeachtet ist die uns geläufige Unterscheidung in den Werken anderer Autoren[178]. Gegenseitiger Erklärungsirrtum führt bei schriftlichen Verträgen zur Vertragsberichtigung, bei mündlichen Verträgen zu berichtigender Auslegung[179]. Einseitiger Erklärungsirrtum mit Ausnahme von mistake in the execution[180] ist grundsätzlich rechtlich unerheblich: „Ein Vertrag", sagt Bundesrichter Learned Hand „ist ein Schuldverhältnis, das kraft Gesetzes an gewisse, gewöhnlich in Worte gefaßte Parteierklärungen geknüpft wird, die gewöhnlich einen bekannten inneren Willen begleiten oder ausdrücken. Selbst wenn es durch die Zeugenaussage von zwanzig Bischöfen bewiesen würde, daß eine Partei, als sie die Worte sprach, sie anders meinte, als man sie im Rechtsleben gewöhnlich versteht, so wird die Partei doch dem Wortlaut der Erklärung gemäß vom Rechte für haftbar gehalten werden, es sei denn, daß der Irrtum gegenseitig ist"[181].

So weit ein gegenseitiger erheblicher Irrtum über eine Tatsache vorliegt, der nicht zur Vertragsberichtigung berechtigt, kann derjenige, der sich zu seinem Nachteil irrt, anfechten. So verlangte in McKay v. Coleman[182] der Kläger eine Anzahlung aus einem Grundstückskaufsvertrage zurück mit der Begründung, daß beide Parteien angenommen hätten, das Gebäude befinde sich ganz auf dem gekauften Grundstück, während es tatsächlich auf das Nachbargrundstück überrage. Das Gericht erkannte für den Kläger. Es habe gegenseitiger Irrtum über den Zustand des Kaufgrundstücks vorgelegen.

Ein Irrtum ist gegenseitig, wenn die falsche Vorstellung beider Parteien sich auf dieselbe Tatsache bezieht, mögen die falschen Vorstellungen der Parteien auch inhaltlich verschieden gewesen sein. Gesetzt den Fall: A verkauft B einen bestimmten ungeschliffenen Stein. A glaubt, es handele sich um einen Topas, B denkt, der Stein sei ein Turmalin. Tatsächlich ist der Stein ein gelber Diamant, dessen Wert weit höher ist, als der eines Topases oder Turmalins gewesen wäre. A kann den Vertrag anfechten. Der Irrtum über die Art des Steins ist gegenseitig[183].

bb) Wesentlicher Irrtum.

Irrtum, ob gegenseitiger oder nicht, führt zur rechtlichen Beachtung, insbesondere zur Anfechtung, nur wenn er wesentlich ist. Das Restatement drückt dies aus, indem es sagt, daß die Anfechtung zulässig ist, wenn beide Parteien sich über eine Tatsache irren, die von ihnen als Grundlage (basis) des Rechtsgeschäftes angesehen wurde[184]. Da gegenseitiger Irrtum in der Erklärung regelmäßig zur

Vertragsberichtigung führt, kommt als gegenseitiger wesentlicher Irrtum, der zur Anfechtung berechtigt, nur Motivirrtum in Frage. In den Worten des Restatements:

> „Wenn die Parteien in ihren Willenserklärungen dasselbe ausdrücken, dies jedoch in der Annahme des Bestehens eines wesentlichen Umstandes tun, der tatsächlich nicht vorhanden ist, sind folgende Irrtumsarten möglich:
>
> 1. Irrtum über die Natur des Rechtsgeschäfts (transaction),
> 2. Irrtum über die Identität des Vertragsgegners,
> 3. Irrtum über die Identität des Vertragsgegenstandes,
> 4. Irrtum über einen Begleitumstand (collateral matter).
>
> Über all diese Unterfälle kann kein genauerer Grundsatz aufgestellt werden, als daß der Irrtum (um rechtlich erheblich zu sein), sich auf etwas beziehen muß, das die Vertragsgrundlage der Parteien ganz wesentlich (vitally) beeinträchtigt; aber ein Irrtum über die Person des Vertragsgegners oder den Vertragsgegenstand wird fast immer als ganz wesentlich angesehen werden"[185].

Der rechtspolitische Grund, aus dem auch bei gegenseitigem Irrtum Wesentlichkeit verlangt wird, ist leicht zu erkennen. Das deutsche Recht zieht die Grenze zwischen rechtlich erheblichem und unerheblichem Irrtum bei der Unterscheidung zwischen Geschäfts- und Motivirrtum. Und ausnahmsweise findet, außer im Erbrecht und § 779 BGB., Motivirrtum Beachtung in § 119 II BGB., wenn er sich auf wesentliche Eigenschaften der Person oder Sache bezieht. Diese, wie die im angelsächsischen Recht vorgenommene Begrenzung der Anfechtbarkeit entspringt der Notwendigkeit, wenn Verträge irgendeine Bedeutung behalten sollen, irgendwo die Grenze zwischen erheblichem und bedeutungslosem Irrtum zu ziehen. Wer sich einen Blumenstrauß kauft, um ihn seiner Braut beim Rendezvous zu übergeben, hat sich in einem Motivirrtum befunden, wenn die Braut ausbleibt. Soll der Verkäufer dieses Risiko tragen, obwohl er den Ereignissen vollkommen fern steht? Macht es einen Unterschied, daß der Käufer den Zweck des Ankaufes bei Vertragsabschluß erwähnt und damit den Irrtum zu einem beiderseitigen macht? Die Antwort ist nach deutschem und amerikanischem Recht: nein; nach deutschem, weil Motivirrtum an sich unerheblich ist, nach englisch-amerikanischem Recht, weil der Irrtum sich auf eine Nebensache (collateral matter) bezieht. Dies bedarf keiner Erhärtung durch Anführung von Fällen. Es fragt sich nur, wann ein Irrtum im amerikanischen Recht wesentlich (vital, material) oder grundlegend (basic, fundamental) ist.

Einige Fälle aus der amerikanischen Kasuistik mögen die Antwort andeuten. Anfechtbar war:

> eine Hypothekenbestellung, bei der beide Teile annahmen, das verpfändete Land sei Nutzland, während es zu einer öffentlichen Straße gemacht worden war[186];
>
> ein Ankauf eines spezifizierten Kohlenlagers, unter dem zur Zeit des Kaufabschlusses ein verborgenes Feuer schwelte, das nach Kaufabschluß, der Eigentums- und Gefahrübergang bewirkte (§§ 18, 22 Sales Act), das Kohlenlager ergriff und verzehrte[187];
>
> ein Grundstückskaufvertrag, in dem sich beide Teile über die Größe des Grundstücks irrten[188]!

Verweigert wurde die Anfechtung:

eines Vergleiches mit Schuldnachlaß, mit dem der Kläger sich einverstanden erklärte in der Annahme, der Schuldner sei zur Zahlung der ganzen Schuldsumme unfähig. Das Gericht erklärte den Irrtum für unwesentlich und auf eine Nebensache gerichtet[189];

eines Bauvertrages, bei dessen Ausführung der Bauunternehmer auf unerwartet schwierige Bodenverhältnisse gestoßen war[190].

In dem kürzlich vom House of Lords entschiedenen Falle Bell v. Lever[191] hatten die Kläger bei Auflösung einer Aktiengesellschaft deren Vorstandsmitgliedern, den Beklagten, die noch langjährige Anstellungsverträge laufen hatten, eine sehr hohe Abfindungssumme (£ 30 000 und £ 20 000) dafür gezahlt, daß die Beklagten in die Aufhebung der Anstellungsverträge willigten. Später fanden die Kläger heraus, daß sie die Beklagten hätten fristlos entlassen können, da diese in dem Geschäftszweige der von ihnen geleiteten Gesellschaften insgeheim und vertragswidrig Spekulationsgeschäfte für eigene Rechnung gemacht hatten.

Die Kläger fochten den Vertrag wegen Betruges der Beklagten, begangen durch arglistiges Verschweigen ihres Fehltrittes, und Irrtums an.

Das House of Lords änderte das Urteil der Vorinstanz, das der Klage stattgegeben hatte, ab und wies die Klage ab. Es erklärte, daß ein Angestellter keine Verpflichtung habe, seine Fehltritte dem Arbeitgeber zu offenbaren, und daß Leistungen, die der Arbeitgeber im Vertrauen auf die frühere Pflichttreue des Arbeitnehmers diesem verspreche oder erbringe, nicht anfechtbar seien. Der Irrtum der Kläger hier beziehe sich auf einen Nebenumstand des Abfindungsvertrages. Irrtum sei im allgemeinen nur wesentlich und grundlegend, wenn er sich auf die Person des Vertragsgegners, das Bestehen des Vertragsgegenstandes zur Zeit des Vertragsschlusses oder Eigenschaften des Vertragsgegenstandes bezöge.

Wenn auch in Amerika die Grenzen wesentlichen und und grundlegenden Irrtums nicht ganz so eng gezogen werden, ist es doch unmöglich, an Hand der bisher entschiedenen Fälle zu einer klareren Begriffsbestimmung zu gelangen. Wo die größten Juristen des Landes bescheiden resignieren[192], muß der ausländische Beobachter mit Fug ein Gleiches tun.

Nach Meinung des Restatements kann eine Irrtumsanfechtung nur erfolgen, auch wenn der Irrtum wesentlich ist, falls der Irrtum die anfechtende Partei schädigt[193]. Fälle, die dies ausdrücklich sagen, konnten nicht festgestellt werden. In allen bereits angeführten Fällen, in denen der Anfechtung stattgegeben wurde, war aber die Sachlage so, daß der Anfechtende durch den Irrtum benachteiligt wurde.

§ 21.

2. Ausnahmen.

§ 502 des Restatement zufolge erleidet die Regel, daß die benachteiligte Partei ein Rechtsgeschäft wegen gegenseitigen wesentlichen Irrtums anfechten kann, drei Ausnahmen, nämlich

1. wenn die Interessen unschuldiger dritter Parteien unbillig leiden würden,
2. wenn die Partei, die anfechten will, Vertragsberichtigung zu beantragen berechtigt ist, oder ohne Vertragsberichtigung Erfüllung erlangen kann gemäß dem, was die Parteien bei Vertragsschluß tatsächlich zu vereinbaren beabsichtigten,
3. wenn es möglich ist, die durch den Irrtum geschädigte Partei durch eine Sonderleistung in eine so gute Lage zu versetzen, als ob das Rechtsgeschäft so abgeschlossen worden wäre, als wenn der Irrtum nicht vorhanden gewesen wäre, und eine derartige Sonderleistung stattgefunden hat.

Punkt 1 verliert an Bedeutung dadurch, daß nach § 24 Sales Act (= § 105 personal property Law New York) der gutgläubige Erwerber von dem Anfechtungsgegner in der oben (S. 26) erläuterten Weise volles Eigentum erwirbt. In den seltenen Fällen, in denen trotzdem die Anfechtung Rechte Dritter kränken könnte, entspricht die vom Restatement gegebene Ausnahmeregel dem New Yorker Rechtszustand[194].

Punkt 2 enthält einmal den bereits erwähnten[195] Rechtssatz, daß bei beiderseitigem Erklärungsirrtum bei schriftlichen Erklärungen nur Vertragsberichtigung verlangt werden kann. Dieser Satz bewirkt, daß als Gebiet für die Irrtumsanfechtung wegen gegenseitigen Irrtums nur wesentlicher Motivirrtum, und zwar vorzüglich in der Person des Geschäftsgegners, soweit dieser nicht Dissens oder Irrtum in der Ausfertigung (execution) hervorruft[196] und über Eigenschaften des Geschäftsgegenstandes übrig bleibt[197]. Der zweite Halbsatz von Punkt 2 trifft die Fälle ähnlicher Art, die der Vertragsberichtigung nicht zugänglich sind, weil das Geschäft nicht schriftlich geschlossen wurde[198]. Wenn also im Falle eines mündlichen Vertrages die gewechselten Erklärungen im Zusammenhang mit den Umständen, unter denen sie abgegeben wurden, einen anderen Sinn haben, als wenn man den Wortlaut der Erklärungen von den Umständen losgelöst betrachtet, haftet man auch im angelsächsischen Recht nicht am Buchstaben, sondern forscht nach dem tatsächlich Gewollten.

Wie oben bereits erwähnt (S. 32) wählt man bei nicht schriftlichen Erklärungen nicht den umständlichen Weg der Vertragsberichtigung, sondern legt die Willenserklärung wie im deutschen Recht entgegen dem Wortlaute den Umständen nach berichtigend aus[199]. Solcher Auslegung entsprechend bemißt sich dann die Leistungspflicht der Parteien. In solchem Falle also kann die Partei, die bei einer wörtlichen Auslegung der Erklärung benachteiligt wäre, nicht anfechten, sondern einer sinngemäßen Auslegung entsprechend Erfüllung verlangen.

Punkt 3 ist die wichtigste der Ausnahmen und bedarf zum Verständnis der Erläuterung an einem Falle. In Brown v. Lamphear[200] hatte der Kläger einem Dritten ein Stück Land verkauft und übereignet, das eine Quelle enthielt. Das Wasser dieser Quelle war noch zu Zeiten, in denen der Kläger Eigentümer war, vermittels einer Röhrenanlage, die der Kläger für $ 200 hatte anlegen lassen, den benachbarten anderen Wohngrundstücken des Klägers zugeleitet worden. Diese Wohngrundstücke hingen von der Quelle wegen ihrer Wasserzufuhr gänzlich ab. Der Kläger behielt sich deshalb

bei der Veräußerung des Grundstücks seine Rechte an der Quelle und der Wasserzufuhr vor[201]. Der Erwerber, der für das Grundstück $ 120 gezahlt hatte, verkaufte es zu demselben Preise an den Beklagten, ohne von der Quelle etwas zu erwähnen. Statt nun seine Rechte auf den Beklagten zu übertragen, vereinbarten der Kläger, der Erwerber und der Beklagte, daß die alte Übertragungsurkunde vernichtet und der Kläger eine neue ausstellen solle, die den Eigentumsübergang vom Kläger auf den Beklagten beurkunde. Dementsprechend wurde verfahren. Der Kläger übergab dem Beklagten die Urkunde (deed), der Veräußerer erhielt sein Geld.

Aus Versehen war in dem deed von den Wasserrechten des Klägers nichts erwähnt. Der Beklagte, der von dem Vorhandensein der Quelle nichts wußte — diese war offenbar äußerlich nicht sichtbar —, bemerkte die Auslassung ebenfalls nicht. Der Kläger fuhr fort, das aus der Quelle fließende Wasser zu verbrauchen, bis der Beklagte eines Tages hiervon und von dem Vorhandensein der Quelle Kenntnis erhielt und den Kläger an der Benutzung der Quelle hinderte.

Der Kläger verklagte daraufhin den Beklagten vor dem zuständigen Court of Equity mit dem Antrage, die Übertragungsurkunde dahin zu berichtigen, daß dem Kläger die Benutzungsrechte an der Quelle zustünden.

Das Gericht entschied: Der Beklagte solle

1. die (genau bezeichneten) Wasserrechte auf den Kläger zurückübertragen,
2. innerhalb einer festgesetzten Frist erklären, daß er gegen Rückzahlung des Kaufpreises das Eigentum an dem Grundstück auf den Kläger zurückübertragen wolle.

In diesem Falle habe der Kläger den Preis ($ 120) bei Gericht zu hinterlegen mit der Maßgabe, daß das Geld nach Übertragung des Grundstückes an den Beklagten ausgezahlt werden solle. Sollte der Kläger innerhalb der bestimmten Frist die Zahlung nicht leisten, so würde alsdann die Klage abgewiesen werden.

Dieses komplizierte Urteil kommt darauf hinaus, daß das Gericht dem Beklagten ein Wahlrecht gab, entweder von dem Kläger die Anfechtung des Vertrages zu verlangen, und, falls der Kläger dies unterlassen sollte, das Grundstück einschließlich der Wasserrechte zu behalten, oder dem Kläger das Wasserrecht allein zurückzugewähren.

In der Begründung des Urteils wird ausgeführt, daß der Beklagte durch das Erfüllungsgeschäft etwas erlangt habe, was er nach dem übereinstimmenden Willen der Parteien nicht erhalten sollte, und daß angesichts des Umstandes, daß die Lage der Parteien zugleich durch die Nachlässigkeit des Klägers veranlaßt worden sei, das dem Beklagten gewährte Wahlrecht der Billigkeit entspreche. Dem Kläger ist also, für den Fall, daß der Beklagte das Wasserrecht zurückgewähren wolle, das Anfechtungsrecht versagt worden.

Die Regel des Restatements stimmt nicht ganz mit diesem Fall überein. Es hat die einfachere und übersichtliche englische Regel, die an nachfolgendem Fall erläutert wird, übernommen.

In Paget v. Marshall[202] focht der Kläger einen Mietvertrag wegen Irrtums an. Der Vertrag lautete über mehr Räume als der Kläger dem Beklagten zu überlassen gedachte. Das Gericht gab dem Beklagten das Recht, Vertragsberichtigung statt der Anfechtung zu wählen. Die Vertragsberichtigung würde dem Kläger das gegeben haben, was er bei Vertragsabschluß leisten wollte, nämlich eine Vermietung der Räume, die er dem Beklagten zu überlassen versprochen hatte. Das Gericht versagte also dem Kläger das Anfechtungsrecht für den Fall der Ausübung dieses Wahlrechts. Einige New Yorker Fälle stimmen mit dem in Paget v. Marshall niedergelegten Rechtssätze überein[203].

§ 22.

c) Einseitiger Irrtum.

1. Misrepresentation.

Grundsätzlich kann Anfechtung nur wegen gegenseitigen Irrtums verlangt werden. In einer Reihe von Ausnahmefällen führt auch einseitiger Irrtum zur Vertragsanfechtung. Unter diesen ragt hervor der der misrepresentation. Misrepresentation ist eine falsche Tatsachenbehauptung[204]. Wird eine Behauptung mit Vorsatz fälschlich aufgestellt und hierdurch die andere Partei bewogen, einen Vertrag zu schließen oder Vermögenswerte aufzugeben, so liegt Betrug (fraud) vor. Misrepresentation ist die nicht vorsätzliche Irreführung eines anderen durch eine unwahre Behauptung.

Im deutschen Recht war es nicht nötig, zwischen Irrtum, der von der andern Partei schuldlos veranlaßt wird und sonstigem einseitigem Irrtum zu unterscheiden; denn die Irrtumsanfechtung steht im Rahmen von § 119 BGB. dem Irrenden auf alle Fälle offen. Das englisch-amerikanische Recht, das grundsätzlich die Anfechtung wegen einseitigen Irrtums verneint, mußte aus Billigkeitsgründen von dem Grundsatze Ausnahmen machen und entwickelte deshalb die Grundsätze über misrepresentation. Weil jedoch fraud and misrepresentation tatbestandsmäßig gemeinsam haben, daß durch eine unrichtige Tatsachenbehauptung der einen Partei ein Irrtum der andern veranlaßt wird, wird von vielen Schriftstellern des englisch-amerikanischen Schuldrechts misrepresentation nicht als eine Unterart des Irrtums, sondern als Betrugsart aufgefaßt und dargestellt[205].

Die Lehre von der misrepresentation ist umfangreich und verzweigt. Sie kann hier nur in den Umrissen an einigen Beispielen dargestellt und erläutert werden.

In dem New Yorker Falle Seneca Wire & Manufacturing Co. v. A. B. Leach & Co.[206] hob das oberste Gericht die Urteile der Vorinstanzen auf, die eine auf misrepresentation gestützte Klage mit dem Ziele, die Rückleistung des für gekaufte Effekten gezahlten Preises zu erlangen, abwiesen. Die Sache wurde zu erneuter Hauptverhandlung zurückverwiesen.

Die Klägerin hatte von der Beklagten Schuldverschreibungen einer Aktiengesellschaft gekauft. Ein Angestellter der Beklagten hatte zum Kauf zugeredet und behauptet, die Aktiengesellschaft würde beantragen, die Papiere an der New Yorker Börse zum Handel zuzulassen. Einige Monate später ging die Aktiengesellschaft in

Konkurs. Ein Antrag, die Papiere zum Börsenhandel zuzulassen, war nie gestellt worden und, wie die Klägerin behauptete, von dem Vorstande der Aktiengesellschaft auch nie beabsichtigt gewesen. Die Vorinstanzen hielten diese letzte Behauptung für unerheblich und ließen hierüber keine Beweisaufnahme zu.

Die Klägerin behauptete, durch die falsche Behauptung zum Kaufe veranlaßt worden zu sein, ohne weiter zu behaupten, daß der Vertreter der Beklagten vorsätzlich die Unwahrheit gesagt hätte.

Das Gericht führte aus, daß es rechtsirrtümlich war, die Beweisführung der Klägerin über die Absicht der Aktiengesellschaft auszuschließen, die Börsenzulassung ihrer Schuldverschreibungen zu beantragen. Einmal sei dies eine für den Vertragsschluß erhebliche Angabe des Vertreters der Beklagten gewesen. Sie sei erheblich insofern, als die Klägerin nur börsenfähige Papiere zu kaufen gedachte und als mit Recht börsenfähige Papiere als sicherer im Publikum angesehen würden als andere.

Zum anderen genüge eine tatsächlich falsche erhebliche Behauptung einer vertragschließenden Partei, die die andere zum Vertragsschluß veranlaßt habe, um der getäuschten Partei ein Recht der Vertragsanfechtung zu geben. Es sei nicht nötig, daß die Behauptung wissentlich falsch gewesen wäre. Nur wer nicht Vertragsanfechtung begehre, sondern Schadensersatz wegen der unerlaubten Handlung des Betruges, müsse Vorsatz behaupten und beweisen. Der Kläger hätte zum Beweise seiner Prozeßbehauptungen von den Vorinstanzen zugelassen werden sollen und eine erneute Hauptverhandlung zur Ermöglichung dieser Beweisführung sei also notwendig.

Der Fall erweist die Sätze des New Yorker Rechts, daß misrepresentation zur Anfechtung führt, wenn sie erheblich und motivierend war[207]. Im englischen Recht wird die Anfechtung wegen misrepresentation nur gewährt, wenn der Vertrag noch nicht vollständig erfüllt ist[208]. Die amerikanischen Gerichte machen, wie der berichtete Fall zeigt, diese Unterscheidung nicht mit, sondern lassen auch bei beiderseits erfüllten Verträgen die Anfechtung zu.

Nur eine falsche tatsächliche Behauptung führt zur Anfechtung, nicht die Äußerung einer Meinung oder einer Rechtsauffassung[209], es sei denn, daß der Teil, der die Meinung äußert, besondere Fachkenntnisse auf dem Gebiet der Meinungsäußerung hat[210]. So hatte in einer von dem berühmten Richter Holmes verfaßten Entscheidung des Staates Massachusetts[211] der Verkäufer von Eisenbahnobligationen versichert, daß sie „eins a" (I A) seien, ohne daß der Käufer sich auf besonderes Sachverständnis des Verkäufers verlassen hätte. Das Gericht entschied, daß der Käufer keine Schadensersatzansprüche gegen den Verkäufer habe, selbst wenn dieser bösgläubig war. Das Gesetz erfordere keinen guten Glauben von einem Verkäufer bei jenen allgemeinen Anpreisungen eines Gegenstandes, welcher ganz offenbar verschiedener Beurteilung zugänglich ist[212].

Die Gerichte sind sich insbesondere einig, daß falsche Angaben über Sachwerte reine Meinungsäußerungen sind und dadurch veranlaßte Geschäfte der Anfechtung entzogen sind[213]. Falsche Angaben über gemachte Aufwendungen dagegen sind tatsächliche Behauptungen und führen zur Anfechtung[214].

Auch ein Verschweigen wesentlicher Umstände kann eine zur Anfechtung führende misrepresentation sein. Besonders weitgehend nach dieser Richtung ist der englische Fall Horne v. Poland[215], in dem es sich um die Geltendmachung eines Anspruches aus einem Versicherungsvertrage gegen Einbruchsdiebstahl handelte. Der Versicherer machte geltend, daß der Versicherte ein rumänischer Jude sei. Dieser Umstand, obwohl der Versicherer ihn nicht ausdrücklich erfragt hatte, hätte bei Eingehung des Versicherungsvertrages offenbart werden müssen. Für diese Art Versicherung seien Ausländer ein schlechtes Risiko. Das Gericht wies die Klage des Versicherten ab. Es erklärte, die Nationalität des Versicherten für einen Umstand, den er bei einem Antrage auf Einbruchsversicherung von sich aus hätte erklären müssen.

Die Gerichte stimmen insbesondere überein, daß bei einem besonderen Vertrauensverhältnis eine vermehrte Offenbarungspflicht der Parteien bestehe, deren Verletzung die andere Partei zur Anfechtung berechtige[216].

Eine erhebliche misrepresentation, die die eine Partei veranlaßt hat, den Vertrag abzuschließen, macht den Vertrag nur anfechtbar, wenn sie von der anderen Partei oder ihrem Vertreter (agent) ausgeht[217]. Die unschuldige oder vorsätzliche Irreführung seitens einer dritten Person, die in keinem Vertretungsverhältnis zur anderen Partei steht, berechtigt zur Anfechtung nur, wenn die andere Partei, bevor sie den Vertrag einging oder im Vertrauen auf den Vertrag ihre Lage erheblich zu ihrem Nachteil veränderte, wußte oder wissen mußte, daß der Geschäftsgegner von dem Dritten durch Irreführung zum Geschäftsabschluß bewogen war[218]. Für New York ist diese Rechtsauffassung niedergelegt worden in Butler v. Prentiß[219], wo einer Anfechtung wegen misrepresentation stattgegeben wurde, die von einem Dritten ausging, aus der der Beklagte jedoch wissentlich Vorteil zog.

Nach überwiegender Meinung in England und Amerika, hier einschließlich New Yorks, ist die eigene Nachlässigkeit der irregeführten Partei kein Grund, ihr das Anfechtungsrecht wegen misrepresentation oder Betrugs zu nehmen[220].

§ 23.

2. Einseitiger offenbarer und einseitiger nicht wahrnehmbarer Irrtum[221].

Ein weiterer Fall, in dem einseitiger Irrtum zur Anfechtung berechtigt, liegt vor, wenn der nicht irrende Teil den Irrtum kannte oder kennen mußte, und der Irrtum wesentlich ist. Dieser Grundsatz ist entwickelt worden vor allem im Zusammenhange mit dem sogenannten Kalkulationsirrtum. So unterlagen im Fall Moffett Co. v. City of Rochester[222] die Kläger einem Irrtum in einem Submissionsgebot für die Vergebung eines öffentlichen Werks. Sie boten an, die Ausgrabungen für $ 1,50 für den Yard vorzunehmen statt für $ 15,—. Die Ausrechnung auf dieser Grundlage führte zu einem Endergebnis, das um $ 63 000 von der richtigen Zahl nach unten abwich. Das Gericht (Supreme Court of the United States) gewährte den Klägern die Anfechtung und begründete dieses Urteil damit, daß der Irrtum der Kläger offenbar gewesen sei, daß die Beklagte ihn hätte wahrnehmen müssen.

In ähnlicher Weise gewährte das höchste Gericht des Staates Connecticut die Anfechtung in einem Falle, in dem sich ein Bauunternehmer derart verrechnete[223], daß er es unternahm, eine Arbeit statt für $ 2210,40, für $ 1450,40 auszuführen. Das Gericht legte dar, daß es unbillig wäre, dem Kläger zu gestatten, aus einem Irrtum Vorteil zu ziehen, den er vor der Unterzeichnung des Vertrages bemerkt haben mußte (had good reason to know), besonders so lange der Vertrag noch unerfüllt ist, und der Kläger in keiner Weise durch den Vertragsschluß benachteiligt ist. Offenbar entnahm das Gericht aus dem erheblichen Unterschied zwischen dem angemessenen und dem vom Beklagten gebotenen Preise, daß der Kläger den Kalkulationsirrtum des Beklagten hätte wahrnehmen müssen[224].

Aus verschiedenen Staaten liegen über derartige offenbare Kalkulationsirrtümer gleichartige Entscheidungen vor, die den Schluß zulassen, daß auch New York in ähnlichen Fällen ebenso entscheiden würde[225]. Jedenfalls müssen sehr starke Umstände vorliegen, die den wesentlichen Irrtum des Anfechtenden für den Gegner wahrnehmbar machen, um das Gericht zu bewegen, wegen einseitigen Irrtums (ob Erklärungs- oder Motivirrtum ist unerheblich), der dem Gegner nicht nachweisbar bekannt war, der Anfechtung stattzugeben. Trotz der aus den angeführten Entscheidungen klar zu entnehmenden Entwicklungsrichtung des amerikanischen Rechts sind die Schriftsteller zurückhaltend in der allgemeinen Annahme einer Anfechtung wegen einseitigen Irrtums, es sei denn, daß er der anderen Partei bekannt war[226]. Das Restatement enthält in der Irrtumslehre überhaupt keine positive Regelung der Anfechtung wegen einseitigen Irrtums, sondern beschränkt sich auf die Feststellung (§ 503), daß einseitiger Irrtum, der die Grundlage des Geschäfts betrifft, an sich allein das Geschäft nicht anfechtbar mache. In dem Kapitel „Betrug" ist dann gesagt (§ 472 b), daß ein Geschäft wegen misrepresentation begangen durch Verschweigen angefochten werden kann, wenn der Geschäftsgegner wußte, daß die andere Partei in einem Irrtum über eine nicht offenbarte wesentlich Tatsache handelte und der Irrtum, wenn er gegenseitig gewesen wäre, das Geschäft anfechtbar gemacht hätte. Die angeführten Fälle zeigen jedoch, daß die Formulierungen im Restatement und Schrifttum zu eng sind und daß im Falle einseitigen offenbaren Irrtums unter Berücksichtigung der noch zu erörternden Einschränkungen Anfechtung im allgemeinen zulässig ist, wenn die andere Partei den Irrtum zwar nicht kannte, aber kennen mußte.

Damit aber sind wir bis an die Grenzen gegangen, in denen ein Gericht wegen einseitigen Irrtums die Anfechtung von lästigen Verträgen zuläßt. Nicht wahrnehmbarer einseitiger Irrtum berechtigt — mit Ausnahme der später noch zu erörternden Schenkungen — nicht zur Anfechtung, wenn auch einzelne Fälle von Kalkulationsirrtum weiterzugehen scheinen. Berühmt ist St. Nicolas Church v. Kropp, ein Minnesota-Fall[227]. Hier versuchte ein Bauunternehmer (Beklagter), der es unternommen hatte, für $ 30973 eine Kirche zu bauen, den Vertrag anzufechten, weil er sich um $ 2000 bei der Kalkulation zu seinen Ungunsten geirrt hatte. Der Beklagte hatte den Irrtum bemerkt, bevor er von der Annahme in Kenntnis gesetzt war, und sofort die Anfechtung ausgesprochen[228].

Das Gericht gewährte Anfechtung und erklärte, der Beklagte habe einen ehrlichen Irrtum ohne Fahrlässigkeit begangen. Die Klägerin habe dagegen so früh von der Anfechtung erfahren, daß sie keine Handlungen im Vertrauen auf den Vertrag vorgenommen habe. Unter Wiederholung einer Stelle aus Storys Buch „Equity Jurisprudence", § 138 i, sagt das Gericht:

„Wo der Irrtum so grundlegend ist, daß eine Willensübereinstimmung der Parteien nicht vorliegt,
oder wo eine Partei einen unverantwortlichen Vorteil über die andere durch deren Irrtum oder Achtlosigkeit erlangt hat, und der Kläger weder bei Begehung des Irrtums noch im späten Bemerken desselben grob fahrlässig war,
und der Geschäftsgegner im Vertrauen auf den Vertrag keine neuen Rechtsverhältnisse eingegangen ist,
und die Parteien in den früheren Zustand noch versetzt werden können,
da wird equity eintreten, um nach freiem Ermessen unerträgliche Ungerechtigkeit zu verhüten".

Aus diesem Rechtssatz kann man natürlich alles machen und in gleichen Fällen Anfechtung versagen oder gewähren. Aber das liegt im Wesen von equity, und schärfere Regeln bestehen nicht.

Zu bemerken ist noch, daß das englisch-amerikanische Recht dem Anfechtungsgegner keine Schadensersatzansprüche gibt. Hat eine Partei im Vertrauen auf den Vertrag Aufwendungen gemacht oder Verträge geschlossen, oder hat der Irrende aus Fahrlässigkeit den Irrtum begangen, oder ist der Vertrag zum Teil oder ganz erfüllt, dann sind die Aussichten gering, daß ein Gericht dem Irrenden helfen und ihm die Anfechtung gewähren wird[229].

§ 24.

3. Irrtum in der Übermittlung von Erklärungen.

Im deutschen Recht, das im Gegensatz zum amerikanisch-englischen bei einseitigem Geschäftsirrtum grundsätzlich Anfechtung gewährt, hat der Botenirrtum in § 120 BGB. eine besondere, dem allgemeinen Irrtumsrecht entsprechende Regelung gefunden. Die falsche Übermittlung einer Erklärung durch jemand, der nicht Vertreter im Willen ist, ist eine Art des Geschäftsirrtums. Bleibt dieser einseitig, so ist nach den allgemeinen Grundsätzen des englisch-amerikanischen Rechts keine Anfechtung gegeben, und es scheint keiner Anführung von Entscheidungen mehr zu bedürfen, daß der Botenirrtum grundsätzlich unerheblich ist. Da das angelsächsische Recht weniger als unseres auf Folgerichtigkeit Anspruch erheben kann, ist das Prinzip dort nicht in so einfacher Weise zum Ausdruck gelangt.

Soweit allerdings eine Partei zur Übermittlung einer Erklärung sich tatsächlich einer physischen Person bedient, ist kein Problem entstanden. Der Erklärende haftet, wenn die andere Partei den Irrtum weder kannte noch kennen mußte. Dies wird allgemein mit dem Grundsatz begründet, daß der Geschäftsherr für die Handlungen seines Vertreters haftet. Der Unterschied zwischen Geschäftsführung und Vertretung im Willen ist im angelsächsischen Recht nicht bekannt[230].

Besondere Probleme sind jedoch durch die Erfindung des Telegrafen entstanden. In dem führenden englischen Falle[231] hatte der Beklagte den Kläger brieflich um die Übersendung eines Mustergewehres bestimmter Art gebeten. Er könne wahrscheinlich 50 davon absetzen, hieß es in der Anfrage. Der Kläger sandte das Muster und eine Preisliste. Darauf telegrafierte der Beklagte eine Bestellung für „three rifles" (drei Gewehre). Das Telegramm, das dem Kläger übergeben wurde, lautete auf „the rifles" (die Gewehre), was der Kläger dahin verstand, daß 50 bestellt seien. Der Kläger übersandte 50 Gewehre. Nach Weigerung des Beklagten zu zahlen, klagte er den Preis ein. Der Beklagte hinterlegte das Geld für drei Gewehre und bat um Klageabweisung. Das Gericht entschied für den Beklagten; ein Vertrag über 50 Gewehre sei nicht zustande gekommen. Die Postanstalt sei nicht ermächtigt gewesen, den Beklagten durch Übermittlung einer falschen Zahl dem Kläger gegenüber rechtlich zu binden.

Im englischen Recht also kommt bei unbemerkbarer Falschübermittlung von Telegrammen, wenn der falsch übermittelte Punkt wesentlich ist, ein Vertrag nicht zustande. In den Vereinigten Staaten ist die überwiegende Auffassung entgegengesetzt. So empfing in einem Georgia Falle[232] der Empfänger ein Telegramm: „Kann 100 Terpentine für 60 liefern". Er nahm die Offerte an und bemerkte später, daß der Verkäufer bei Absendung des Telegramms nicht 60 sondern 64 hatte verlangen wollen. Das Gericht entschied, daß ein bindender Vertrag zum Preise von sechzig zustande gekommen sei; die Anfechtung sei ausgeschlossen; dem Verkäufer wurden Schadensersatzansprüche gegen die Telegrafengesellschaft zugestanden[233]. Die Auffassung in den meisten Staaten, auch in New York[234], ist ebenso[235]. Nach New Yorker Recht also ist die falsche Übermittlung von Telegrammen insofern ohne rechtliche Bedeutung für das Verhältnis Sender-Empfänger, als der Sender ein solches, wenn es rechtsgeschäftliche Erklärungen enthält, dem Empfänger gegenüber gegen sich so gelten lassen muß, wie es ankommt. Es gibt keine Anfechtung wegen Botenirrtums. Die weitere Frage, ob nach New Yorker Recht der Absender gegen die Übermittlungsgesellschaft Regreß nehmen und ob diese vertraglich ihre Haftung ausschließen kann, liegt außerhalb des hier behandelten Themas[236].

§ 25.

4. Irrtum, der zur Versagung der Erfüllung führt.

Wie wir oben sahen[237], kann im amerikanisch-englischen Recht der vertragstreue Teil von dem vertragsbrüchigen Gegner grundsätzlich nicht Erfüllung, sondern nur Schadensersatz in Geld verlangen. Dieser alte Grundsatz hat in Amerika für das Recht des Kaufes beweglicher Sachen neuen Ausdruck gefunden in § 68 Sales Act, welcher vorschreibt:

> „Wenn der Verkäufer seiner Vertragspflicht, bestimmte Sachen oder aus der Gattung bereits ausgesonderte Sachen (specific or ascertained goods) zu liefern, nicht nachgekommen ist, dann kann ein mit den Befugnissen eines Billigkeitsgerichts (court of equity) ausgestattetes Gericht nach seinem Ermessen durch Urteil oder Beschluß die Vertragserfüllung anordnen, ohne dem Verkäufer die

Wahl zu lassen, an Stelle der Erfüllung Schadensersatz in Geld zu gewähren. Das Urteil oder der Beschluß kann bedingungslos ergehen oder wahlweise auf Schadensersatz, gleichzeitige Zahlung des Kaufpreises oder andere Bedingungen erkennen, wie es dem Gericht gerecht erscheinen mag"[238].

Es gibt also die Möglichkeit einer Erfüllungsklage nicht bei Gattungs- sondern nur bei Speciesschulden beweglicher Sachen. Die Erfüllungsklage wird ferner von den courts of equity seit alters her zugelassen bei Verträgen auf Übertragung des Eigentums an Grundstücken oder auf Übertragung von Rechten an Grundstücken[239].

Die Gerichte, die das Billigkeitsrecht anwenden, — dies sind seit der Vereinigung von equity und law in England und vielen der Vereinigten Staaten einschließlich New Yorks[240] alle Gerichte — haben nun bestimmte Grundsätze entwickelt, nach denen auf Einrede des Beklagten das als außerordentlich weitgehend empfundene Recht auf Erfüllung versagt wird. In der Wortfassung des Restatements[241] findet eine Versagung des Erfüllungsanspruchs u. a. statt, wenn

a) die Gegenleistung gröblich unangemessen oder die Vertragsbestimmungen in anderer Weise unbillig sind, oder

b) die erzwungene Erfüllung für den Beklagten oder dritte Personen bedeutende oder übermäßige Härte oder Verlust zur Folge hätte, oder

c) der Vertragsschluß unter Anwendung rücksichtsloser Mittel (sharp practice), durch Irreführung (misrepresentation) oder Irrtum herbeigeführt wurde.

Das Restatement stellt hier das Recht einwandfrei fest. So hatte in dem führenden englischen Falle Mason v. Armitage[242] der Beklagte ein Grundstück durch einen Auktionator versteigern lassen. Der Beklagte hatte, um einem Verschleudern des Grundstücks vorzubeugen, einen Mann namens Rising beauftragt, £ 9000 für den Beklagten mitzubieten. Rising, der irrtümlich glaubte, er würde von dem Auktionator im richtigen Augenblick mit Namen aufgerufen werden, verabsäumte die Abgabe des Gebots und das Grundstück wurde dem Kläger für £ 8000 zugeschlagen. Der Kläger wußte, daß der Beklagte Rising zum Mitbieten entsandt hatte, und hatte dem Beklagten vorher gesagt, er gedenke nicht zu kaufen. Die Erfüllungsklage des Klägers wurde abgewiesen.

In dem ähnlichen Falle Day v. Wells[243] glaubte der Grundstücksverkäufer, daß der Auktionator von sich aus bei einem unangemessenen Gebote den Zuschlag verweigern würde und unterließ die Entsendung eines Bieters. Der Zuschlag erfolgte darauf hin für drei Fünftel des Grundstückswertes. Die Erfüllungsklage des Käufers war erfolglos.

In beiden Fällen berücksichtigten die englischen Gerichte also einen völlig einseitigen Motivirrtum des Verkäufers und beließen ihm das Grundstück, wenn auch den Klägern die Möglichkeit, in einem neuen Rechtsstreit vor dem common law court Schadensersatz wegen Nichterfüllung zu verlangen, durch die Entscheidung nicht benommen wurde.

Das New Yorker Recht ist nach Meinung der New York Annotations zum Restatement ebenso[244], wenn auch Irrtumsfälle nicht

angeführt werden. Es liegen jedenfalls mehrere einschlägige amerikanische Entscheidungen vor. So hatte in dem New Jersey Falle Sullivan v. Jennings[245] der zweite Hypothekar das verpfändete Grundstück zwangsversteigern lassen. Der erste bot in der irrigen Rechtsansicht, er müsse die zweite Hypothek herausbieten, $ 4500 für das Grundstück, dessen Wert $ 3500 betrug. Die Erfüllungsklage gegen den ersten Hypothekar und Ersteigerer wurde abgewiesen. — Es ist beachtlich, daß hier das Gericht dem Irrenden half, obwohl er zweifellos als sehr fahrlässig bezeichnet werden muß und obwohl nur ein Irrtum in der rechtlichen Beurteilung der Lage vorlag. Die Entscheidung zeigt, wieweit die equity courts manchmal gehen, um unerwünschte Ergebnisse zu vermeiden und wie unberechenbar im Ergebnis equity vielfach ist[247].

Die Folge der Erfüllungsverweigerung durch die courts of equity ist nicht, daß der Vertrag nichtig oder ohne Folgen wäre. Der mit seiner Klage auf Leistung des Vertragsgegenstandes abgewiesene equity-Kläger kann, wenn er des Prozessierens nicht müde geworden ist, at law auf Schadensersatz wegen Vertragsbruches klagen. Dies wird durch die Rechtskraftwirkung des in equity eingegangenen Urteils nicht nur ausgeschlossen, die englischen und amerikanischen Richter betonen diese Möglichkeit vielmehr in ihren Urteilen, in denen sie die Erfüllung (specific performance) versagen[248]. Der Schadensersatz in solchen Fällen würde zwar das Erfüllungsinteresse sein, da das angelsächsische Recht den Begriff des negativen Interesses nicht entwickelt hat[249]. Aber das ist Theorie. „In der Praxis", sagt George L. Clark[250], „werden unter solchen Umständen die Geschworenen im allgemeinen nicht den vollen Schadensbetrag zuerkennen". Wo ein einseitiger wesentlicher Erklärungs- oder Motivirrtum, der für die andere Partei nicht wahrnehmbar war, vorliegt, wird in Fällen, in denen equity aus Billigkeitsgründen specific performance verweigert oder verweigern würde, ein unserem Rechtszustande ähnliches Ergebnis Platz greifen. Der Vertragsgegner des Irrenden wird sich mit einem mäßigen Schadensbetrage begnügen müssen.

Es mag noch erwähnt werden, daß diese etwas zerfahrene und in den Endergebnissen nie eindeutig voraussehbare Rechtslage in Amerika Kritik gefunden hat. Patterson[251] nennt das Rechtsmittel der Versagung der specific performance mit all ihren Nebenumständen „nebelhaft in den Umrissen" und ein „schlappes Kompromiß zwischen gegensätzlichen Theorien"[252] (nämlich der Lehre, daß einseitiger unwahrnehmbarer Irrtum ohne Rechtsfolgen bleiben soll, und der entgegengesetzten Neigung von equity, mit dem Irrenden milde zu verfahren).

Für den deutschen Beobachter ist es reizvoll zu sehen, daß trotz der großen Verschiedenheiten des kontinentaleuropäischen und des englischen Rechts, trotz aller Abweichungen in den Grundgedanken und der Entstehung dieses Rechts gewisse ausgleichende Kräfte, die ihren Grund in der großen Ähnlichkeit der abendländischen Menschen haben, am Werke sind. Über die Verschiedenheiten von Sprache und geschichtlicher Überlieferung hinweg drängt das Recht kulturell gleichartiger Nationen, wie die hier behandelten Irrtumsprobleme zeigen, zu einer ähnlichen Beurteilung gleichartiger Tatbestände.

§ 26.

d) Besondere Irrtumsprobleme.

1. Die falsa demonstratio.

Ein im deutschen Recht beachtlicher Erklärungsirrtum liegt nur vor, wenn der Erklärende etwas anderes sagt, als er sagen will, oder eine unrichtige Vorstellung von der Bedeutung des Gesagten hat. Hiervon pflegt man zu unterscheiden die falsa demonstratio, bei der Erklärung und Wille sich decken, der Gegenstand des Geschäftes aber aus irrtümlichen Motiven heraus falsch bezeichnet ist. So hatte in einem deutschen Falle der Verkäufer dem Käufer einen bestimmten Warenvorrat verkaufen wollen. Beide Parteien glaubten, es handele sich um eine Wagenladung. Die Erklärungen der Parteien sprachen deshalb von dem Verkauf einer Wagenladung, obwohl der Vorrat über eine solche hinausging. Bei solchem Tatbestande liegt Motivirrtum vor. Die Bezeichnung „Wagenladung" wurde gewählt, weil die Parteien glaubten, das verkaufte sei eine Wagenladung. Sie waren sich aber über den Begriff Wagenladung im klaren und wählten den Ausdruck vorsätzlich und bewußt. In solchem Falle gilt bei uns das Erklärte und Anfechtung pflegt nicht gewährt zu werden[253].

Bei der grundsätzlichen Einstellung des englisch-amerikanischen Rechts, nicht scharf zwischen Erklärungs- und Motivirrtum zu scheiden, ist es verständlich, wenn derart feine Unterschiede dort nicht gemacht werden. Das Restatement enthält zwar eine Bestimmung, die ihrem Wortlaut nach auf die falsa demonstratio paßt. Es sagt in § 71 c:

> „Wenn eine Partei weiß, daß die andere nicht beabsichtigt, was ihre Worte oder andere Handlungen ausdrücken, dann verhindert diese Kenntnis, daß solche Worte oder andere Handlungen als Vertragsangebot oder Annahme wirksam werden".

Das würde auf den obigen Fall passen, denn jede Partei weiß, daß der andere das ganze Warenlager meint, wenn er von einer Wagenladung spricht, und er weiß, daß die Absicht ist, das Warenlager zu verkaufen und nicht eine Wagenladung. Das Restatement gibt aber irreführender Weise ein Beispiel einfachen Erklärungsirrtums: A. sagt zu B.: Ich biete Dir mein Pferd für 100 zum Kauf an; B., der weiß, daß A. sich versprochen hat und seine Kuh verkaufen will, antwortet: „Ich nehme an". Nach dem Restatement soll dieser Vertrag nichtig sein, weil er unter obiges Prinzip fällt. Nach deutschem Recht wäre er anfechtbar (§ 119 I BGB.) und ohne Schadensersatzfolgen für den Anfechtenden (§ 122 II BGB.). Nach den obigen Darlegungen über einseitigen wesentlichen wahrnehmbaren (palpable) Irrtum würden die amerikanischen Gerichte in dem vom Restatement gegebenen Falle ebenfalls Anfechtung gewähren und den Vertrag n i c h t als nichtig bezeichnen. Soweit § 71 c von den Verfassern des Restatements auf Fälle einseitigen offenkundigen Erklärungsirrtums bezogen wird, ist das Restatement m. E. unrichtig und § 71 c in Widerspruch mit §§ 503, 472 b. In § 472 Beispiel 2 wird ein Fall gegeben, in dem A., der Eigentümer von zwei Grundstücken, dem B. Nummer eins zum Kauf anbietet. B. weiß, daß A. sich irrt und Nummer zwei zum Kauf anbieten will. B. nimmt A.'s Angebot an. Nach § 472 b soll dieser

Vertrag wegen Betruges, begangen durch schuldhaftes Verschweigen von A.'s Irrtum, für diesen anfechtbar sein. Unter § 71 c wäre der Vertrag nichtig. Der Widerspruch ist unlöslich und einer der Fälle, in denen das Restatement versagt.

§ 71 c auf die falsa demonstratio angewandt würde das Geschäft ebenfalls nichtig machen. Die offizielle Lehre in England und Amerika ist anders. Auch dort heißt es: „Falsa demonstratio non nocet"[254]. Dieser Grundsatz ist in Entscheidungen ebenfalls ausgesprochen. So heißt es in einer Entscheidung eines Bundesberufungsgerichts: „Wir halten mit Dean Wigmore § 2465, daß kein innerer Grund vorhanden ist, weshalb die Parteien eines Rechtsgeschäftes Worte oder Sätze nicht in einem besonderen, von dem gewöhnlichen abweichenden Sinne gebrauchen sollten"[255]. Widerspruchslos ist aber auch diese Lehre nicht. Die Gerichte werden vielfach auf Grund der parol evidence rule wegen beiderseitigen Erklärungsirrtums Vertragsberichtigung für notwendig halten und gewähren, wenn die Parteien statt x in einem schriftlichen Vertrag y sagen[256]. In anderen Fällen werden sie, wie die hier aufgeführten Zitate zeigen, sich auf den Satz falsa demonstratio non nocet berufen und dem Vertrage die von den Parteien tatsächlich gewollte Bedeutung beilegen. Wo die Demarkationslinie liegt, zeigen weder die Entscheidungen noch die vorhandenen wissenschaftlichen Werke. Es kann nicht unsere Aufgabe sein, durch Entwicklung neuer Ideen das amerikanische Recht, wo es unbestimmt geblieben ist, weiter zu entwickeln. Es muß genügen, die Unklarheit zu zeigen, und es den amerikanischen Gerichten zu überlassen, die Lücke auszufüllen.

§ 27.

2. Erfüllte und unerfüllte Verträge.

In dem Schuldrecht der englisch sprechenden Länder spielt der Unterschied zwischen erfüllten und noch unerfüllten Verträgen eine von unseren Auffassungen abweichende Rolle. Ein Vertrag ist unerfüllt (executory), wenn auf einer Seite noch Verpflichtungen bestehen; er ist ein erfüllter (executed) Vertrag, entweder, wenn er von vornherein Realgeschäft war und Verpflichtungen überhaupt nicht übernommen wurden (z. B. A. steckt sich eine Zigarre im Laden in den Mund und legt gleichzeitig den Kaufpreis auf den Tisch); oder wenn ein zunächst obligatorisches Verhältnis durch nachfolgende Erfüllung erlischt[258].

Für das Irrtumsrecht ist diese Zweiteilung insofern von Bedeutung, wie bereits oben in dem der Anfechtung gewidmeten Abschnitte (§ 18) gezeigt wurde, als die Anfechtung eines noch unerfüllten Vertrages durch Abgabe einer Willenserklärung erfolgt. Erfüllte Verträge können, wie ausgeführt, nur angefochten werden, entweder „at law" durch unverminderte Rückgewährung oder Rückangebot des auf Grund des Vertrages Empfangenen unter gleichzeitiger Abgabe der Anfechtungserklärung, oder „in equity" durch Klage auf Feststellung der Unverbindlichkeit des Vertrages unter Anbietung der Rückgabe des Erlangten nach Anordnung des Gerichts im Laufe des Rechtsstreites[259].

Im englischen Recht hat sich darüber hinaus der Grundsatz entwickelt, daß erfüllte Verträge überhaupt nicht angefochten werden können außer im Falle von Betrug[260]. Dies gilt zum mindesten

für die Anfechtung wegen schuldloser Irreführung (misrepresentation) des Vertragsgegners[261]. In Amerika, besonders in New York, wird diese Einschränkung jedoch nicht gemacht[262]. Auch in England gilt diese Regel nur für Verträge, die seitens des Anfechtenden vollständig erfüllt sind. Ist dies nur teilweise geschehen, so kann noch angefochten werden. So hatte in dem Falle Redgrave v. Hurd[263] der Beklagte dem Kläger £ 100,— für die Übernahme einer Solicitorspraxis angezahlt. Auf die Erfüllungsklage des Verkäufers machte der Beklagte einredeweise die Anfechtung wegen misrepresentation geltend und forderte die Rückzahlung der Anzahlungssumme im Wege der Widerklage. Das Gericht ließ die Anfechtung zu, wies die Klage ab und gab der Widerklage statt.

§ 28.

3. Rechtsirrtum.

Während das enlgische Zivilrecht bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts keinen Unterschied zwischen Rechtsirrtum und anderem Irrtum kannte, führte 1802 der Richter Lord Ellenborough durch Übernahme von dem Strafrecht her geläufiger Grundsätze den Satz, daß Rechtsirrtum unbeachtlich sei, auch in das Zivilrecht ein[264]. Diese Maxime ist seitdem in Gerichtsentscheidungen oft wiederholt worden[265]. Ebenso oft jedoch ist sie von Schriftstellern und Richtern als nicht in das Zivilrecht gehörig gegeißelt worden[266].

Für das heutige englische und amerikanische bürgerliche Recht scheint die Maxime jede Bedeutung verloren zu haben. In einer Reihe von Staaten ist direkt durch Gesetz (statute) angeordnet, daß zwischen Tatsachen- und Rechtsirrtum nicht unterschieden werden solle, so in California (§§ 1567, 1576, 1578 Civil Code), und in den Staaten Montana, North Dakota, Oklahama, South Dakota und Georgia[267]. Andere common law Staaten, wie Connecticut und Kentucky haben in offener Rebellion die Unterscheidung zwischen Rechts- und Tatsachenirrtum über Bord geworfen[267]; andere wieder, wie England und Missouri machen keinen Unterschied zwischen diesen Irrtumsarten, wenn in equity entschieden wird. Professor Williston[267] hält deshalb für die beste Wiedergabe der gegenwärtigen Rechtslage eine Missourientscheidung, in der es heißt: „Es ist ein juristischer Gemeinplatz, zu sagen, daß Unkenntnis des Rechts niemand entschuldige. Aber dies ist ein harter und viel bekrittelter Grundsatz, den das Billigkeitsrecht (equity) gemildert hat"[268]. Der Satz ist wohl praktisch jedenfalls bei Irrtum über Willenserklärungen außer Anwendung[269], und das Restatement scheint den Nagel auf den Kopf getroffen zu haben, indem es das Thema Rechtsirrtum einfach mit Schweigen übergeht.

§ 29.

4. Irrtum bei der Vertragserfüllung.

Gemäß §§ 812, 814 BGB. kann das zum Zweck der Erfüllung einer Verbindlichkeit Geleistete zurückverlangt werden, wenn der Leistende zur Leistung nicht verpflichtet war. Eine Ausnahme tritt ein, wenn der Leistende gewußt hatte, als er die Leistung erbrachte, daß er zur Leistung nicht verpflichtet war. Soweit diese Ausnahme nicht vorliegt, wird derjenige, der ohne verpflichtet zu sein, leistet,

immer bei Erbringung der Leistung irren. Dieses kann ein Erklärungsirrtum sein, wenn z. B. A, der dem B 100 schuldet, diesem einen Scheck über 1000 sendet, weil er sich in der Zahl verschreibt. Sendet A den unrichtigen Betrag, weil er irrtümlich glaubt, die Verpflichtung gehe auf die Leistung von 1000, so liegt Motivirrtum vor.

Wir pflegen derartige Tatbestände nicht als Irrtumsproblem zu empfinden. § 119 BGB. regelt nur rechtsgeschäftlichen Irrtum und gewährt Anfechtung nur wegen Geschäftsirrtums. Soweit im obigen Falle A, weil er sich beim Ausschreiben des Schecks verschrieb, zuviel leistete, könnte B die im Scheck abgegebene Willenserklärung nach § 119 I BGB. anfechten und den Scheck alsdann kondizieren. Statt dessen könnte A auch nach Überschreiten der Anfechtungsfrist des § 121 BGB. die nach Einlösung desselben zu viel empfangene Summe nach §§ 812, 814 BGB. kondizieren. Und diese Kondiktion steht A auch im Falle eines Motivirrtums im Erfüllungsgeschäft oder bei der Erfüllungshandlung zu. Wir behandeln nach römischem Vorbild das Problem als eins der ungerechtfertigten Bereicherung.

Auch das anglo-amerikanische Recht würde in den gewählten Fällen A einen Anspruch auf Rückerstattung des zuviel Gezahlten gewähren. Gerichte und Schriftsteller pflegen aber den Irrtum als den Grund des Anspruches anzusehen.

In Talbot v. National Bank of the Commonwealth[270] klagten die Kläger auf Rückzahlung eines der Beklagten gezahlten Geldbetrages. Die Kläger hatten bei der Beklagten einen von ihnen indossierten Wechsel diskontiert. Dieser war von der Beklagten durch ihren Notar dem Aussteller[271] gegenüber in ungültiger Weise protestiert worden. Auf die Benachrichtigung der Beklagten, daß der Wechsel zu Protest gegangen sei, zahlten die Kläger den Betrag und hatten erst später Gelegenheit, zu entdecken, daß der Protest ungültig und ihre Indossantenhaftung vor der Zahlung bereits erloschen war. Das Gericht gab der Klage statt und führte aus, daß die Zahlung unter einem Tatsachenirrtum gemacht sei und deshalb zurückverlangt werden könne.

In Windbiell v. Caroll[272] wurde der Begriff „Tatsachenirrtum" einschränkend klargestellt. Hier hatte der Kläger einen Schuldbetrag zweimal gezahlt. Nach der ersten Zahlung forderte der beklagte Testamentsvollstrecker erneut Zahlung und der Kläger, der die Quittung für die frühere Zahlung nicht fand, zahlte wieder unter Protest und der Drohung, er werde die Zuvielzahlung einklagen, falls er die Beweismittel fände. Diese fanden sich auch, und der Kläger klagte. Das Gericht wies ab mit der Begründung, es läge keine irrtümliche Zahlung vor. Der Kläger habe nicht die Tatsache, daß er $ 200,-- zu viel gezahlt habe, nachträglich entdeckt, sondern die Mittel, die frühere Zahlung zu beweisen.

Wo dagegen eine Zahlung doppelt geleistet wird, weil der Zahlende die frühere vergessen hatte, kann das zuviel Gezahlte zurückverlangt werden[273], selbst wenn der zuviel Zahlende seinen Irrtum aus Fahrlässigkeit beging[274].

Bei einem derartigen Irrtum in der Erfüllungshandlung kommt es auch nicht darauf an, ob das grundlos Geleistete auf Grund beiderseitigen oder einseitigen Irrtums des Leistenden gegeben war. Auch bei einseitigem Irrtum kann der Leistende zurückfordern[275]. Wo die irrtümliche Leistung in etwas anderem als in Geld bestand, kann der Irrende den Wert verlangen[276].

Da wir unter „Irrtum" nach der Anordnung des Bürgerlichen Gesetzbuches nur den rechtsgeschäftlichen Irrtum zu behandeln pflegen, hätte es sich rechtfertigen lassen, den vorstehenden Hinweis auf den Irrtum, der zu Bereicherungsansprüchen führt, zu übergehen. Nur um der Auffassung des englischen Rechts gerecht zu werden, ist dieser zusammenfassende Hinweis auf die Bereicherungslehre hier erfolgt.

§ 30.

5. Wandlung und Irrtum.

In unserem Rechte ist es für die Rechtsstellung des Käufers problematisch geworden, in welchem Verhältnisse die Anfechtung aus § 119 II BGB. zu den Mängelgewähransprüchen aus den §§ 459 ff. BGB. steht. Nach Meinung des RG.[277] ist § 119 II durch §§ 459 ff. als leges speciales ausgeschlossen. Vor der Übergabe der Kaufsache kommt indessen nur Anfechtung in Betracht.

Im englischen und amerikanischen Recht ist die Frage über das Ineinandergreifen der Irrtums- und Anfechtungsvorschriften noch recht ungeklärt.

Die Uniform Sales Act behandelt die vom Verkäufer gewährleisteten Eigenschaften der Kaufsache in §§ 11—16. Aus diesen Vorschriften ist hervorzuheben, daß der Verkäufer für zugesicherte Eigenschaften (any affirmation of fact or promise . . . relating to the goods — § 12) haftet[278]. Nach § 14 müssen die Kaufgegenstände, wenn der Kauf nach vorgängiger Beschreibung stattgefunden hat, mit der Beschreibung übereinstimmen. Nach § 15 gewährleistet der Verkäufer stillschweigend (implied warranty):

1. Wo der Käufer ausdrücklich oder durch schlüssiges Verhalten den Verwendungszweck der Sache bekannt gibt und sich auf die Sachkenntnis oder das Urteil des Verkäufers (mag dieser ein landwirtschaftlicher oder gewerblicher Erzeuger sein oder nicht), verläßt, findet eine stillschweigende Gewährleistung statt, daß die Sache dem angegebenen Verwendungszweck entspricht.
2. Wird eine Sache nach Beschreibung von einem Verkäufer erworben, der mit Sachen der beschriebenen Art Handel treibt, (mag er landwirtschaftlicher oder gewerblicher Erzeuger sein oder nicht), so findet eine stillschweigende Gewährleistung statt, daß die Sache von handelsfähiger Güte ist.
3. Wenn der Käufer die Sache untersucht hat, findet keine stillschweigende Gewährleistung statt, daß sie von Mängeln frei ist, die eine derartige Untersuchung hätte enthüllen sollen.
4. Falls eine bestimmte Sache unter ihrer Patent- oder Handelsbezeichnung verkauft wird, findet keine stillschweigende Gewährleistung ihrer Eignung für einen besonderen Zweck statt[279].

Der Käufer kann bei einem unter die hier beschriebene Haftung des Verkäufers fallenden Sachmangel gemäß § 69 Sales Act nach seiner Wahl:

a) die Sache entgegennehmen oder behalten und dem Verkäufer gegenüber die Herabminderung oder Beseitigung der Preisforderung durchsetzen;

b) die Sache entgegennehmen oder behalten und den Verkäufer auf Schadensersatz wegen Nichterfüllung verklagen;
c) die Abnahme der Sache verweigern und den Verkäufer auf Schadensersatz wegen Nichterfüllung verklagen;
d) wandeln (rescind) und die Abnahme der Sache verweigern, oder wenn die Sache bereits abgenommen ist, diese zurückgeben oder dem Verkäufer zur Rückgabe anbieten und den gezahlten Preis oder Preisteil zurückverlangen.

In die Einzelheiten des Kaufrechts, in die Auslegung der angeführten Bestimmungen des Sales Act durch die Gerichte braucht hier nicht eingegangen zu werden. Die Darstellung genügt bereits, um zu beweisen, daß Umfang und Folgen der Sachmängelhaftung weitgehend eine unserem Rechte ähnliche Regelung gefunden haben.

Da weder die Sales Act noch die englische Sale of Goods Act das allgemeine Schuldrecht enthalten, findet dieses natürlich Anwendung überall da, wo die Sonderregelung der Kaufgesetze Lücken läßt. § 73 Sales Act und § 61 Sale of Goods Act ordnen dies der Klarheit wegen dem Sinne nach übereinstimmend ausdrücklich an. In § 7 Sales Act heißt es demgemäß:

> Wo dieses Gesetz nichts anderes bestimmt, werden die Regeln des Gesetzesrechts (law) und des Billigkeitsrechts (equity) einschließlich des Handelsrechts (law merchant) und insbesondere die Vorschriften über Vertretung und Vollmacht und über den Einfluß von Betrug, Täuschung, Drohung oder Erpressung, Irrtum, Konkurs und andere anspruchvernichtende Umstände weiter auf Kaufverträge angewandt.

Wie steht es, wenn Sachmangel und Irrtum tatbeständig konkurrieren? Die Bücher der Gelehrten bleiben uns die Antwort schuldig[280]. Die Gerichtsentscheidungen bieten ein heilloses Durcheinander. Um dies richtig zu verstehen, müssen wir uns vergegenwärtigen, daß die Lehre von der Mängelgewährhaftung in England und Amerika jüngsten Datums ist. Erst 1868 begannen die englischen Gerichte unserem § 459 BGB. entsprechend eine stillschweigende Haftungsübernahme des Verkäufers für Sachmängel in den Vertrag hineinzugeheimnissen[281]. Gehen wir weitere 200 Jahre zurück, so finden wir nicht einmal ein Rechtsmittel des Käufers wegen Fehlens zugesicherter Eigenschaften mehr[282].

Eine ins einzelne gehende Geschichte der Anfechtung und Wandlung von Kaufverträgen hier zu geben, würde zu weit führen. Seit dem Anfang des Jahrhunderts haben wir in Amerika die Sales Act. Sie gilt in New York z. B. seit 1911, in New Jersey seit 1907[283]. Betrachten wir also nur kurz, wie moderne amerikanische Staaten, besonders die, in denen die Sales Act gilt, einschlägige Fälle entscheiden.

In Dupont Chemical Co. v. Buckeley[284] hatte der Beklagte vom Kläger hölzerne Fässer gekauft und diese übereignet erhalten, die im Kaufvertrage als Zypressentanks bezeichnet waren, während sie in Wirklichkeit aus Fichtenholz bestanden. Der Beklagte begehrte Schadensersatz wegen Fehlens zugesicherter Eigenschaften. Der Kläger beantragte darauf vor dem Kanzleigericht (equity court), die Aussetzung der Schadensersatzklage zu verfügen und festzustellen, daß der Kaufvertrag wegen gegenseitigen Irrtums von dem Kläger zu Recht angefochten sei. Das Kanzleigericht[285] wies den Antrag ab.

Es führte zwei unvereinbare Gründe an: Daß beide Parteien das Fichtenholz für Zypressenholz gehalten hätten, sei kein Irrtum, der das Geschäft anfechtbar mache, denn die Annahme der Parteien, daß es sich um Zypressenholz handele, bezöge sich nur auf die Güte und Brauchbarkeit der Tanks. Außerdem verhindere die Fahrlässigkeit des Klägers, der sich hätte vergewissern sollen, aus was für Holz die Fässer bestanden, den Erfolg seiner Anfechtung.

Was soll man dieser Entscheidung entnehmen? Daß ein Vertrag nicht wegen Irrtums angefochten werden kann, wenn der Gegner Mängelgewähransprüche hat? Daß grobe Fahrlässigkeit des Irrenden dessen Anfechtungsrecht nicht zur Entstehung gelangen lasse, auch wenn beiderseitiger Irrtum vorliegt? Die Begründung ist zu dürftig, um so weitgehende Schlüsse zuzulassen.

Andere Fälle, die die Konkurrenz von Irrtumsanfechtung und Wandlung auch nur erwähnen, konnten nicht gefunden werden. In Richardson Lumber Co. v. Hoey[286] wurde dem Käufer eines Kohlenlagers gestattet, den Vertrag wegen gegenseitigen Irrtums anzufechten, weil zur Zeit des Vertragsschlusses (der mit dem Eigentumsübergang zusammenfiel), ein verborgenes Feuer unter den Kohlen schwelte, das die Kohlen alsdann zerstörte. Hätte auch nach der Sales Act gewandelt werden können? Dies ist wohl zu bejahen, denn nach § 15^2 daselbst haftet der berufsmäßig in Sachen der verkauften Art handelnde Verkäufer dafür, daß die Sachen handelsfähig sind, und glimmende Kohlen sind nicht handelsfähig. Nach § 15^1 muß die Kaufsache zur Erfüllung der dem Verkäufer bekannten Zweckbestimmung dienlich sein. Glühende Kohlen sind, da sie sich vor dem Gebrauch verzehren, für den Käufer unverwendbar. Aus diesen Gründen hätte der Käufer wohl auch wandeln können, und die Entscheidung mag als Beweis für den Satz angeführt werden, daß dem Käufer Wandlung und Anfechtung nebeneinander zur Verfügung stehen.

In dem Georgiafalle Bankendorf v. Sevelovitz[287] klagte der Kläger auf Rückzahlung des für Diamanten gezahlten Kaufpreises. Die Diamanten waren unecht. Der Verkäufer war unschuldig, d. h. es lag kein Betrug vor. Der Kläger siegte ob. In Georgia gilt die Sales Act nicht. Es herrscht auch im Kaufrecht das common law. Aber das Gericht sagt in den Gründen nichts von Irrtum und Wandlung. Was ist der Grund der Entscheidung? Wir können nur raten und sie nach Belieben so oder anders deuten.

Die angeführten Fälle, das ist der vorsichtig zu ziehende Schluß, zeigen wohl, daß bei geeignetem Tatbestande der Käufer nach Belieben sich auf Irrtum oder Gewährleistung aus Kauf berufen kann, um den Vertrag rückgängig zu machen. Der Verkäufer dagegen, dies zeigt der New Jersey Fall, kann sich der Gewährshaftung auf Schadensersatz nicht dadurch entziehen, daß er sich darauf beruft, eine Eigenschaft der Sache in gegenseitigem Irrtum der Parteien über deren Natur zugesichert zu haben und deshalb anficht.

§ 31.

6. Schenkung und Irrtum.

Die hier entwickelten Grundsätze der Irrtumslehre finden auch auf Schenkungen insoweit Anwendung, als sie dem Irrenden Rechts-

behelfe geben. Soweit aber dem Irrenden solche bei einseitigen Verträgen versagt sind, z. B. weil einseitiger nicht wahrnehmbarer Irrtum vorlag, wird in zahlreichen Fällen der Schenker wohlwollender behandelt. Er kann in weitem Umfange auch im Falle einseitigen nicht wahrnehmbaren wesentlichen Motivirrtums anfechten und bei einseitigem Erklärungsirrtum Vertragsberichtigung verlangen.

Führend ist der englische Fall Hood v. MacKinnon[288]. Die Klägerin hatte hier ihren beiden Töchtern Grundbesitz geschenkt. Nachdem sie nach Jahren vergessen hatte, daß beide Töchter so beschenkt waren, übertrug sie einer von beiden erneut schenkungsweise ein Grundstück, in der Absicht, zwischen ihren Töchtern Gleichheit herzustellen. Später entdeckte sie ihren Irrtum, nämlich, daß sie die abermals beschenkte Tochter nicht der anderen gleichgestellt hatte, sondern daß diese nun doppelt beschenkt und der anderen vorgezogen war. Auf die Anfechtung und Klage der Klägerin wurde die zweite Schenkung und Eigentumsübertragung aufgehoben. Das Gericht führt aus, daß im Falle von Schenkungen selbst ein einseitiger aus Nachlässigkeit begangener Irrtum zur Anfechtung berechtige.

In ähnlicher Weise gehen auch die amerikanischen, insbesondere die New Yorker Gerichte vor, die in weitem Umfange dem Schenker u. a. ein Anfechtungsrecht gewähren, wenn er sich erheblich über den Wert der geschenkten Sache oder des geschenkten Rechts zu seinem Nachteile geirrt hat[289]. Hat der Beschenkte im Vertrauen auf die Gültigkeit der Schenkung jedoch seine Lage zu seinem Nachteil verändert oder ist beträchtliche Zeit seit der Schenkung vergangen, so werden die Gerichte meist mehr Billigkeit in der Fortdauer des bestehenden Rechtszustandes finden und die Anfechtung versagen[290].

Bei Erklärungsirrtum in Urkunden derart, daß der Schenker mehr gibt als er will, wird Berichtigung gewährt. So hatte in einem Georgia Falle ein Vater seiner Tochter einen Nießbrauch an einem Grundstücksteil geschenkt und sich in der Übertragungsurkunde aus Versehen nicht das Recht vorbehalten, die Unkosten abzuziehen, bevor er die Erträgnisse des Grundstückes zwischen sich und seiner Tochter teilte. Das Gericht berichtigte die Urkunde[291]. In einem Fall, in dem die Schenkung dazu diente, dem gesetzlichen Erben ein Grundstück zu entziehen, wurde dagegen dem Beschenkten die Berichtigung der Übertragungsurkunde verweigert, obwohl der darin enthaltene Erklärungsirrtum gegenseitig war[292]. Bei Schenkungen interveniert equity zugunsten des Schenkers und seiner Erben, nicht zu deren Ungunsten.

§ 32.

7. Einseitige Erklärungen.

Können einseitige Willenserklärungen im angelsächsischen Recht angefochten werden, insbesondere Kündigungs-, Anfechtungs- und Rücktrittserklärungen? Die Frage ist wohl zu bejahen, wenn es auch schwierig ist, genügend Fallmaterial zu finden. Aber einzelne Entscheidungen sind da, die wohl den allgemeinen Schluß zulassen, daß auch einseitige Erklärungen denselben Bedingungen unterliegen, wie zweiseitige Rechtsgeschäfte. In Banta v. Vreeland[293] ver-

zichtete der Kläger in der irrigen Annahme, daß die Schuld bezahlt sei, auf die sichernde Hypothek, und das Gericht gewährte die Wiederinkraftsetzung der Hypothek.

Dieser und ähnliche Fälle[294] machen die Folgerung, daß ein Rechtssatz besteht, der die bei uns sogenannten Gestaltungserklärungen umfaßt, deshalb problematisch, weil sie auch mit Bereicherungsgrundsätzen zu erklären sind. So werden sie z. B. von George L. Clark[294] aufgefaßt, der als Grund für die Gewährung der Anfechtung die Abneigung von equity gegen ungerechtfertigte Bereicherungen ausdrücklich anführt.

Eine wohl begründete Antwort auf die Frage nach der Anfechtbarkeit von Gestaltungserklärungen kann hier nicht versucht werden. Da die amerikanischen Schriftsteller das Problem überhaupt nicht erörtern, die Rechtsenzyklopädien ihm keinen Abschnitt widmen, müßten alle Entscheidungen, die sich mit der Endgültigkeit einer Kündigungs-, Anfechtungs-, Rücktritts-, Wandlungserklärung usw. beschäftigen, gesammelt, überprüft, systematisiert werden. Das wäre eine schwierige wissenschaftliche Aufgabe für sich, die den amerikanischen Juristen überlassen bleiben mag. Das hier erzielte dürftige Ergebnis muß deshalb dem ausländischen Bearbeiter, der nur einen allgemeinen Überblick über das Feld gewinnen will, genügen.

III. SCHLUSS.

§ 33.

Ergebnisse der Untersuchung.

Die Darstellung zeigt, daß das englisch-amerikanische Irrtumsrecht, mit all den Eigentümlichkeiten des case law behaftet, wenig geeignet ist, mit seiner unsystematischen, manchmal widerspruchsvollen Kasuistik den deutschen Gesetzgeber zu beeinflussen. Die Unterscheidung zwischen Irrtum, der zur Nichtigkeit des Geschäfts führt und solchem, der es nur anfechtbar macht, ist eine überflüssige und die Verkehrssicherheit gefährdende Finesse. Das von den equity courts entwickelte Institut der Vertragsberichtigung kann uns ebensowenig gesetzgeberische Ideen vermitteln. Unsere Gerichte finden keine Schwierigkeit, Billigkeit und Formstrenge in der nötigen Mischung, ohne Verdoppelung der Prozesse, walten zu lassen. Unser kodifiziertes Recht zeigt eben auch in der Irrtumslehre klarere Linien als das mit Rudimenten aus der Vergangenheit überladene case law der Engländer und Amerikaner.

Die Beschäftigung mit ausländischem Recht dient jedoch verschiedenen Zwecken. Sie mag die bessere Erkenntnis des eigenen Rechts fördern, sie mag zu Vorschlägen von Reformen des eigenen Rechts führen, sie dient mehr noch der Befriedigung jener geistigen Neugier, die den Menschen antreibt, fremde Wissensgebiete seinem Verständnis zu erschließen eben wegen dieser Bereicherung des Wissens allein. Die vorstehenden Zeilen sind vorwiegend aus dem letztgenannten Grunde verfaßt worden.

Anmerkungen.

1 Ennecerus I, 13. Bearbeitung, 1931, S. 68 ff.
2 Ennecerus I, 13. Bearbeitung, 1931, S. 73 ff.
3 Einen Rechtsstreit dieser Art beschreibt Dickens humoristisch in seinen PickwickPapers. Wegen des jetzigen Rechts siehe Joseph W. Madden, Handbook of the Law of Persons and Domestic Relations, St. Paul 1931, S. 536. Homan v. Earle, 53 N.Y. 267; Woodruff, Cases on the Law of Domestic Relations, New York 1926, S. 14.
4 Vgl. Oppenheim v. Kridel, 236 N.Y. 156 und die darin zitierten früheren Entscheidungen. Neuerdings (1935) haben mehrere Staaten, darunter New York, durch Gesetzgebung die Schadensersatzklagen wegen Verlöbnisbruchs, Entfremdung der Zuneigung eines Ehegatten, verbrecherischen Verkehrs usw. Zeitungsnachrichten zufolge abgeschafft.
5 Salmond, Jurisprudence, London 1930, S. 187.
6 James Bryce, The American Commonwealth, New York 1924, Bd. I, S. XVIII.
7 Lucian Lamm, American History, New York 1931, S. 30.
8 Vgl. Unabhängigkeitserklärung vom 4. Juli 1776.
9 Art X der Zusätze (amendments) zur Bundesverfassung lautet:
„Die in der Verfassung nicht auf die Vereinigten Staaten übertragenen noch den Staaten entzogenen Machtbefugnisse sind den einzelnen Staaten oder dem Volke vorbehalten".
10 Übersetzung des Verfassers, von dem auch alle weiteren Übersetzungen englischer Zitate stammen.
11 Llewellyn, The Bramble Bush, New York 1930, S. 45.
12 The World Almanach 1934, S. 453.
13 Ebenda, S. 249.
14 An zweiter Stelle steht Pennsylvania mit ca. 9,6 Millionen Einwohnern.
15 The World Almanach 1934, S. 250.
16 Ebenda, S. 296.
17 Ebenda, S. 551.
18 George L. Clark, Outline of Equity, S. 5.
19 Holdsworth, Sources & Literature of English Law, Oxf. 1925, S. 17.
20 Geldart, Elements of English Law, London 1925; George L. Clark, Outline of Equity, S. 5; Llewellyn, Präjudizienrecht, I, S. 6 verlegt diesen Zeitpunkt erst ins 18. Jahrhundert.
21 Morgan, S. 28.
22 Ensor, S. 84.
23 Sammlung: The Laws of New York.
24 Geldart, S. 10.
25 Ensor, Fußnote auf S. 84.
26 vgl. die Kritik von Klaus über Wolf, die Haftung des Verkäufers e. fremden beweglichen Sache in 30 Col. L. Rev. S. 1220: „With the Civilians (Code-Juristen) approach, he seems to regard the Sale of Goods Act as orthodoxly, as he would a code; to the cases under the Act and those, in which neither court nor counsel attended to its existence — he gives scant attention . . .
27 1929, 245 Mich. 566, 222 N.Y. 737.
28 In einigen Staaten — nicht in New York — bestehen Kodifizierungen, die das Irrtumsrecht mit umfassen: z. B. California, Civil Code §§ 1576 ff., 3407, Georgia § 4579, usw.
29 Geldart, S. 8.
30 Geldart, S. 33 ff.

[31] Maitland, Equity, S. 1; das Buch gilt als die klassische Darstellung des Equity-Rechts.
[32] Geldart, S. 36.
[33] Um die Darstellung nicht Satz für Satz durch Zitate zu unterbrechen, verweise ich auf die angegebenen Stellen bei Maitland, G. Clark, Geldart und Morgan.
[34] Maitland, S. 18.
[35] Williston, Contracts, §§ 1598, 1599.
[36] Clark, Equity, S. 34.
[37] Clark, Equity, S. 36.
[38] Maitland, S. 1.
[39] Morgan, S. 30.
[40] Enneccerus, I. §§ 28, 29.
[41] Morgan, S. 1.
[42] Mr. Justice Holmes in American Banana Co. V. United Fruit Co., 213 U. S. 347, 356.
[43] Morgan, S. 22.
[44] Morgan, S. 25. Die Zuständigkeiten der einzelnen Gerichte mit besonderen, vor ihnen geltenden Verfahrensregeln ist in Sondergesetzen geregelt; in dem Judiciary Law, dem Civil Practice Act, New York City Court Act, Surrogate's Court Act usw. Einzelparagraphen hier anzuführen, erübrigt sich.
[45] Morgan, S. 25/26.
[46] Morgan, S. 16—18; Ensor, S. 1 ff.
[47] Llewellyn, S. 76.
[48] Salmond, S. 191.
[49] Llewellyn, Präjudizienrecht, S. 14.
[50] Trevor v. Wood 36 N. Y. 307, 93 Am. Dec. 511; Mc. Culloch v. Insurance Co., 1 Pick (Mass.) 278; Wm. L. Clark, Contr., S. 33; Restatement § 64.
[51] Bramble Bush, S. 45.
[52] Rules of the Court of Appeals, adopted February 20, 1929, concerning admission of attorneys and counselors at law, rule II, Ziff. 2.
[53] Bryce, The American Commonwealth, New York 1924, Bd. II, S. 675. Das Buch gilt in der angelsächsischen Welt als grundlegend und unübertroffen.
Temple=Temple Court=Londoner Gerichtshof.
[54] Siehe Hicks, Materials and Methods of Legal Research.
[55] Ensor, S. 84.
[56] Z. B.: ALI §§ 13/14; Hendricks v. Goodrich, 1862, 15 Wis 750: avoid-rescind; Geremia v. Boyarsky, 1928, 107 Con. 387, 140 Atl. 749: rescission-cancellation etc.
[57] Corbin, Cases on Contracts, 2. Aufl., S. 69, Note 18.
[58] S. Einleitung IV zu ALI-Contracts.
[59] Dieses ist ein wichtiges Rechtsgebiet für jeden amerikanischen Praktiker, da jeder der 48 Staaten in den anderen als „auswärtiger (foreign) Staat" gilt und bei den zahllosen Rechtsbeziehungen zwischen den Bürgern des Landes, die in verschiedenen Staaten wohnen, die Kollisionsnormen zu berücksichtigen sind.
[60] Literatur über das Restatement: R. Neuner, Einführende Bemerkungen zum Restatement of the Law o. C. in Zeitschrift für ausländ. u. internat. Privatr. Bd. 5, S. 32 ff.; Whittier in 17 Col. L. Rev. (1929) 446 u. 15 Jowa L. R. S. 278; Patterson, 33 Col. L. Rev. 397; Corbin in (1929) 15 Jowa L. R. 19 ff.
[61] Patterson in 33 Col. L. Rev. 397.
[62] S. III.
[63] Es kann hier nur allgemein auf die Artikel in Anm. 60 und auf das folgende als Belegstellen verwiesen werden.
[64] Rede, wiedergegeben bei Corbin, 15 Jowa Law R. S. 21.

65 Dies sind nach Materien geordnete Fallsammlungen für Rechtsstudenten. Der Verfasser hat die im folgenden verwendeten Fälle in erster Linie entnommen: Keener, Cases on Contracts, 3. Aufl.; Corbin, Cases on Contracts, 2. Aufl.; Cook, Cases on Equity III; Patterson, Cases on Contracts II — dieses Werk liegt erst in hektografierter Form vor. Es behandelt das Irrtumsrecht in besonders eindringlicher Form. In diesen Büchern wird beständig auf das Restatement Bezug genommen.

66 Das Restatement wird viel in Entscheidungen zitiert. Beispiele: Mascioni v. Miller, 1933, 261 N.Y. 1; Swasnick v. Blandin, 1933, 65 F. (2 d) 354; Marr v. Tumulty, 1931, 256 N.Y. 15, 175 N E 356; Carson Pierie Scott & Co. v. Parrett 1931, 346 III. 252, 178 N E 498; Amies v. Wesnofske 1931, 255 N.Y. 156, 174 N E 436 etc.

67 Im folgenden wird das Restatement of the Law Contracts zitiert als Restatement oder ALI (American Law Institute) § 480 II c A.L.I. heißt also: § 480 Abs. II Unterabsatz c des Restatements of the Law of Contracts.

68 Z. B. Bücher von Salmond, Holland, Pollock über Jurisprudence.

69 Siehe die Lehrbücher über Contracts von Anson-Corbin; Torts von G. L. Clark; Property von Walsh; Dom. Rel. von Madden; Criminal Law von Clark u. Marshall.

70 Hierunter fallen Verwahrung, Leihe, Mobiliarmiete.

71 § 35 e ALI (Restatement of Contracts). Fisher v. Seltzer, 1854, 23 Pa. 308, 62 Am. Dec. 335; diese Entscheidung gilt auch als Ausspruch des New Yorker Rechts: Siehe § 35 ALI New York Annotations. Für England siehe Offord v. Davies, 1862, 12 C.B., N.S. 748; Anson-Corbin, §§ 47, 48.

72 So im englischen Recht: Dunlop v. Selfridge, 1915, A.C. 847; und in Massachusetts: Marston v. Bigelow, 1889, 150 Mass. 45; Borden v. Boardman, 1892, 157 Mass. 410 — Anson-Corbin §§ 283a, 299.

73 So im Recht der meisten nordamerikanischen Staaten, insbesondere New Yorks; Lawrence v. Fox, 1859, 20 N.Y. 268 (Court of Appeals), siehe Anson-Corbin § 299.
Die Feststellungen im Text und in dieser und der vorhergehenden Anmerkung sind Verallgemeinerungen des Rechts der Verträge zugunsten Dritter. Die Rechtssätze sind durch viele Ausnahmen durchlöchert und in jedem Rechtsgebiet ein äußerst kompliziertes System. Wegen Einzelheiten siehe das ausgezeichnete Lehrbuch von Anson-Corbin §§ 283a ff.

74 Anson-Corbin § 118, 119; Williston, Contracts §§ 99 ff.; Wm. L. Clark, §§ 62, 63.

75 § 110 ALI: „Um ein gesiegeltes Leistungsversprechen wirksam zu machen, bedarf es keiner für dieses Versprechen gegebenen consideration".

76 Siehe § 342 New Yorker „Civil Practice Act" = CPA. (Zivilprozeßordnung); danach bewirkt ein Siegel unter einer Verpflichtungsurkunde nur eine widerlegliche Vermutung, daß für das Leistungsversprechen eine consideration gegeben wurde.

77 Hamer v. Sidway, 1891, 124 N.Y. 538, 27 N.E. 256, 12 L.R.A. 463.

78 Haigh v. Brooks, 1840, 10 A. & E. 309.

79 Harris v. White, 1880, 81 N.Y. 352. Siehe Anson-Corbin § 63.

80 § 28 N.I.A. (Uniform Negotiable Instruments Act). Die NIA in Anlehnung an das englische Wechselgesetz formuliert, ist im Wege paralleler Gesetzgebung in allen Staaten, Territorien und Besitzungen der Union seit der Jahrhundertwende Gesetz geworden. Siehe die Einleitung von Brannan, Neg, Instruments.

81 § 46 ALI: „Eine Offerte, für die solch eine consideration gegeben oder empfangen worden ist, wie notwendig ist, um ein Leistungsversprechen verbindlich zu machen, . . . kann während des Zeitraumes, für den die Offerte gemacht worden ist, oder, wenn kein Zeitraum festgesetzt worden ist, während einer angemessenen Zeit nicht durch Widerruf oder Tod oder Geisteskrankheit des Offerenten beendigt werden".

82 Holland, Jurisprudence, S. 118; Salmond, Jurisprudence, S. 360.

83 Pimpinello v. Swift, 1930, 253 N.Y. 159, 170 N.E. 530; Friedmann v. Newman, 1931, 255 N.Y. 340, 174 N.E. 703.

84 § 12 ALI: „Ein einseitiger Vertrag liegt vor, wenn keiner der eine Leistung Versprechenden für sein Versprechen ein Gegenversprechen als consideration empfängt. Ein zweiseitiger Vertrag besteht aus gegenseitigem Leistungsversprechen der Vertragsparteien; eine jede Partei gibt und empfängt solch ein Versprechen".

85 Man sehe sich ein amerikanisches „case book" über Versicherungsrecht an, wie Patterson, Cases & Materials on Insurance. Sämtliche wiedergegebenen Fälle sind unilaterals.

86 §§ 17,18, Uniform Sales Act. Dieses Gesetz ist durch übereinstimmende Gesetzgebung in 31 der 48 Staaten eingeführt (Llewellyn, Cases & Materials on Sales, S. 976). Es lehnt sich eng an die englische Sale of Goods Act an — siehe §§ 16, 17 daselbst.

87 Siehe z. B. Williston, Contracts, § 487.

88 Siehe § 1 Abs. II Uniform Sales Act: „A sale of goods (Verkauf beweglicher Sachen) ist ein Vertrag durch den der Verkäufer beweglicher Sachen das Eigentum an beweglichen Sachen auf den Käufer überträgt, für eine Gegenleistung, Preis genannt". Anson-Corbin, 5. Aufl., § 5 bezeichnet Schenkung (gift) als einen Vertrag, in dem die Willensübereinstimmung der Parteien zugleich den Übergang des dinglichen Rechtes (of right in rem) bewirkt und keine Verbindlichkeit zwischen den Parteien zurückläßt.

89 Siehe Williston, Contracts, §§ 1032 ff.

90 Siehe unten § 18.

91 Z. B. Kerr (englisch), On Frand and Mistake; Champness, Mistake.

92 On Contracts, § 33 ff.

93 (Englisch) 1869, L. R. 4 C. P. 704, 38, L. J. C. P. N. S. 310, 20, L. T. N. S. 887.

94 1886, 10 Ohio Dec. Rep. 3, 18 W. L. Bull. 36.

95 Für den jetzigen Rechtszustand, der im wesentlichen mit dem common law übereinstimmt, siehe § 23 U. Sales Act und § 21 Sale of Goods Act.

96 § 7, I Sales Act: „Ein Spezieskauf von Sachen, die ohne Wissen des Verkäufers zur Zeit des Vertragsabschlusses völlig untergegangen waren, ist nichtig". Ebenso § 6 Sale of Goods Act.

97 Raffles v. Wichelhaus, 1864, 2. Hurl. & Co. 906.

98 Siehe Restatement §§ 454—469.

99 (1900) A. C. 176.

100 1880, 24 Kan. 38.

101 „One Dollar and a half a day and nights the same".

102 Diese wurde auf täglich $ 3.— bemessen, sodaß im Ergebnis der Kläger den Prozeß gewann.

103 Seranton v. Booth, 1859, 29 Barb (N. Y.) 171 — ein Mietsvertrag enthielt eine zweideutige Bestimmung der Höhe des Mietszinses. Das Gericht sprach aus Bereicherungsgrundsätzen dem Kläger eine angemessene Vergütung für die Sachbenutzung zu.

Booth v. Bierce, 1868, 38 N. Y. 463, 98 Am. Dec. 73 — ungewisse Bestimmung des Kaufpreises für eine Ladung gelieferten und verbrauchten Roggens. Der Kläger erhält den Marktpreis als Wertersatz aus Bereicherungsgrundsätzen.

104 1922, 200 App. Div. 106, 192 N. Y. S. 830.

105 „Ten ounce burlap bags". Burlap ist ein Gewebe, das aus Hanf und Jute hergestellt ist. Ich habe es der Einfachheit halber mit „Jute" übersetzt.

106 Siehe oben S. 33.

107 (Im Text weggefallen).

108 1898, 2 L. J. Q. B. 224, 77 L. T. 653.

109 1911, I. K. B. 489.

110 Siehe hierzu die nicht sehr tiefgehende Darstellung in Anson-Corbin § 182.

111 Ames, Lectures on Legal History, S. 104 ff., Artikel „Specialty Contracts and Equitable Defenses". Specialty contracts oder specialties sind gesiegelte schriftliche Verträge.

112 Siehe Ames, Anm. 111. Der meist zitierte ältere Fall ist Thoroughgood's Case, 1584, 2 Co. Rep. 9. Thoroughgood hatte in der Meinung, seinem Pächter Chicken einen Pachtnachlaß zu gewähren, eine Urkunde unterzeichnet, in der er Chicken das Eigentum an dem Grundstück übertrug. Thoroughgood war des Lesens unkundig. Chicken hatte das Grundstück einem Dritten namens Cole übertragen, der das Grundstück benutzte. Auf TH's Klage wegen trespass quare clausum fregit (= unbefugtes Eindringen in den umfriedeten Grundbesitz eines anderen) wurde die Urkunde für nichtig erklärt und der Klage stattgegeben.

Ein ähnlicher Fall, ebenfalls von dem Elisabethanischen Rechtsgelehrten Lord Coke berichtet, ist Shulter's Case, 1612, 12 Co. Rep. 90.

113 So § 475 ALI. Das Restatement erwähnt das Problem nicht in dem dem Irrtum gewidmeten Abschnitt, sondern unter Betrug (fraud).

114 Siehe Patterson, Cases on Contracts II, Ausg. 1934, S. 406, note 5 und §§ 475, 476 ALI.

115 Siehe den Irischen Fall Bank of Ireland v. M'Manamy, 1916, 2 Ir. R. 161, K. B. Div., und Williston, Contracts, Bd. III, § 1488 und Anm. 5 a. E. ebenda.

116 George L. Clark, Equity, § 364: („Die Anfechtungslehre wurde vom common law übernommen").

117 Patterson, a.a.O. (114).

118 Sie sind übersichtlich zusammengestellt von Britton in dem Aufsatz Fraud in the Inception of Bills and Notes, 1924, 9 Cornell Law Qurt. 138.

119 1874, N. Y. 137.

120 1870, 2 Lans. N. Y. 477.

121 1903, 176 N. Y. 115, 68 N. E. 153.

122 Es handelt sich um den dinglichen Herausgabeanspruch ejectment genannt, der unserer rei vindicatio, § 985 BGB., entspricht.

123 Siehe unten S. 34.

124 Boxberger v. N. Y., N. H. & H. R. R., 1923, 237 N. Y. 75, 142 P. E, 357; Pimpinello v. Swift, 1930, 253 N. Y. 159, 170 N. E. 530; Cleary v. Munnicipal Elec. Light Co., 1892, 65 Hun 621, 19 N. Y. S. 951 und bestätigt 1893, 139, N. Y. 643, 35 N. E. 206.

125 Whipple v. Brown Bros. Co., 1919, 225 N. Y. 237, 121 N. E. 748.

126 Siehe unten S. 44—45 und Anm. 227.

127 1875, 62 N. Y. 256.

128 Siehe §§ 17—19 Sales Act (Amerika) und §§ 16—20; Sale of Goods Act (England).

129 Siehe § 23 Sales Act (Amerika) und § 21 Sale of Goods Act (England).

130 Siehe § 24 Sales Act (Amerika) und § 23 Sale of Goods Act (England).

131 1878, 3 App. Cas. 459, House of Lords, (Mr. Judah P. Benjamin, Anwalt der Beklagten).

132 Dies ist die alte common-law-Klage „in trover for conversion". Der Eigentümer kann im englisch-amerikanischen Recht nach seiner Wahl entweder vindizieren = replevy, oder Schadensersatz für rechtswidrige Zueignung seiner Sachen verlangen = he may bring action in trover for conversion. Die Klagen setzen irgendein Verschulden des beklagten Zueigners nicht voraus; siehe George L. Clark, Torts.

133 1877, 23 Mass. 28, 25 Am. Rep. 9.

Der Fall ist in alle Fallsammlungen für Rechtsstudenten aufgenommen, z. B. Keener, Cases on Contracts, S. 461 und Cook, Cases on Equity III, S. 294. Aus der wissenschaftlichen Erörterung des Falles sind hervorzuheben: Keener, Quasi-Contracts, S. 360 ff. Costigan in 7 Col. L. R. 32.

134 1917, 226 N. Y. 94, 123 N. E. 146.

135 1917, 220 N. Y. 232, 115 N. E. 441, 1918 B. L. R. A. 973; 1913, 158 A. D. 588, 143 N. Y. S. 822. Der Fall ist besprochen in 14 Col. L. R. 85.

136 Amols v. Bernstein, 1925, 214 App. Div. 469, 212 N. Y. S. 518.

137 Hentz v. Miller, 1883, 94 N. Y. 64.

138 Siehe z. B. New York Annotations zum Restatement of the Law of Contracts zu § 475.

139 Ein allgemeiner Hinweis auf Oertmanns Werk über die Geschäftsgrundlage mag in diesem Zusammenhang genügen.
140 1903, 2 K. B. 740.
141 1904, 1 K. B. 493.
142 Z. B. Wm. L. Clark, Contracts, S. 657.
143 1917, § 244 U. S. 12, 37 S. Ct. 490, 61 L. Ed. 960, (Supreme Court of the United States). Siehe Clark, S. 659.
144 Z. B. Clark, a.a.O. S. 659.
145 1915, 170 App. Div. 484, 156 N. Y. 179.
146 1915, 90 Misc. 370, 153 N. Y. S. 264.
147 George L. Clark, Equity, § 331.
148 Wigmore, Evidence, §§ 2400—2478; George L. Clark, Equity, § 331 Anm. 4.
149 a.a.O., § 2425.
150 Siehe z. B. den Lord Mansfield Fall: Bache v. Proctor, 1780, 1 Dougl. 383.
151 Siehe §§ 237—244 ALI.
152 George L. Clark, Equity, § 331.
153 Wörtlich: Einer Urkunde, enthaltend die Bestellung oder Übertragung von Grundstücksrechten (conveyances), einer Abtretungserklärung, eines schuldrechtlichen Verpflichtungsgeschäfts oder eines Erlaßvertrages.
154 Siehe die New York Annotations zu § 504 ALI.
155 1916, 173 App. Div. 135, 159 N. Y. S. 437.
156 Syenite Trap Rock Co. v. Williams, 1915, 167 App. Div. 774, 153 N. Y. S. 74; Independent Trading Co. v. Fougera & Co., 1920, 192 App. Div. 686, 183 N. Y. S. 431; Siehe New York Annotations zu § 504 ALI.
157 § 507, ALI.
158 § 13 ALI.
159 §§ 406 ff. ALI.
160 Siehe § 13 ALI Anm. a.
161 1881, 86 N. Y. 75 — Court of Appeals.
162 Sisson Potter & Co. v. Hill, 1893, 18 R. I. (Rhode Island) 212, 26 Atl. 196; Allerton v. Allerton, 1872, 50 N. Y. 670; § 480 II c ALI.
163 Thurston v. Blanchard, 1839, 39 Mass. 18.
164 Basset v. Brown, 1870, 105 Mass. 551; § 480 IIa ALI.
165 American Exchange Bank v. Smith, 1933, 23 Pac. (2d) 414, Supreme Court of Washington. Siehe § 480 I ALI.
166 Advance Rumely Co. v. Bartzat, 1925, 114 Nebr. 35, 206 NW. 7; § 480 Ic ALI.
167 Hamilton v. Vice, 1930, 221 Ala. 378, 129 So. 36; Brennan v. Nat. Equitable Investmt. Co., 1928, 247 N. Y. 486, 160 N. E. 924; § 482 ALI.
168 Dies ist in einem in der Darstellung übergangenen Dictum des Falles Gould v. Cayuga, oben Anm. 161 gesagt; siehe ferner Richard v. Credit Suisse, 1926, 242 N. Y. 346, 152 N. E. 110; §§ 480 I, 483, ALI.
169 Roberts v. James, 1912, 83 N. J. L. 492, 85 Atl. 244, Court of Errors and Appeals of New Jersey; § 485 II, ALI.
170 Siehe Am. Woolen Co. v. Samuelsohn, 1919, 226 N. Y. 61, 123 N. E. 154.
171 Sisson Potter & Co. v. Hill, 1893, 18 R. L. 212, 26, Atl. 196.
172 Marr v. Tumulty, 1931, 256 N. Y. 15, 175 N. E. 356. Der Kläger ficht in Equity einen Aktientausch an. Das Gericht gibt der Klage statt unter gleichzeitiger Anordnung der von beiden Seiten zu erbringenden Leistungen.
173 Eine gute Übersicht über die Möglichkeiten des Landverkäufers nach Anfechtung specific restauration zu erlangen, mit zahlreichen New Yorker Fällen geben die New York Annotations zu § 489 ALI.
174 Anson-Corbin, Contracts, § 194.
175 § 24 Sales Act, § 23 Sale of Goods Act; wegen der Begriffe Gegenwert = value und gutgläubig = in good faith siehe die Definition in § 76 Sales Act, welche übersetzt lauten:

> Gegenwert ist jede consideration, die einen formfreien Vertrag gültig zu machen geeignet ist. Ein bereits bestehender oder früherer Anspruch, der auf die Zahlung von Geld oder eine andere Leistung gerichtet ist, stellt einen Gegenwert dar, wenn bewegliche Sachen oder Urkunden

über die Übertragung von Grundstücksrechten an Leistungs Statt für einen solchen Anspruch oder als Sicherung dafür genommen werden.

Etwas ist in „gutem Glauben" geschehen, wenn die Handlung in Unkenntnis des fraglichen Umstandes (honestly) vorgenommen wurde, mag der Handelnde fahrlässig gewesen sein oder nicht.

§ 76 Sales Act ist als § 156 das Personal Property Law Gesetz auch im Staate New York.

176 Siehe §§ 502, 503 ALI.

177 Williston, Contracts, Bd. III, S. 2473, § 1547.

178 Statt vieler: Anson-Corbin, § 177.

179 Oben, § 17.

180 Oben, §§ 13.

181 Hotchkiss v. National City Bank, C.C.A. 2nd. 1911, 200 F. 287, 293.

182 1891, 85 Mich. 60, 48 N.W. 203, Supreme Court of Michigan.

183 Dieses Beispiel ist im Restatement als Erläuterung 3 zu § 503 gegeben. Es handelt sich hier offenbar um den Versuch einer Weiterbildung des Rechts, wie ihn das Restatement manchmal vornimmt. Einschlägige Fälle waren nicht aufzufinden. Dem Beispiel liegt ein viel diskutierter tatsächlich entschiedener Fall zugrunde: Wood v. Boynton, 1885, 64 Wis. 265, 25 N.W. 42, 54 Am. Rep. 610. In diesem Falle glaubten beide Parteien, ohne daß dies zum Inhalt der beiderseitigen Erklärungen gemacht worden wäre, der rohe Stein sei ein Topas. Es war ein Diamant. Der Irrtumsanfechtung wurde n i c h t stattgegeben und die Herausgabeklage der Verkäuferin abgewiesen.

Dieser Fall ist unvereinbar mit Sherwood v. Walker, 66 Mich. 568, 33 N.W. 919. Hier wurde eine unfruchtbar gehaltene Kuh für $ 80 verkauft, während sie später tatsächlich trächtig wurde und $ 750 wert war. Der Anfechtung des Verkäufers wurde stattgegeben.

Beide Fälle sind erörtert bei Wm. L. Clark, Contratcts, S. 275. Das Restatement sieht zweifellos den letztgenannten Fall als „the better law" an.

184 § 502 ALI.

185 § 502 ALI, Anm. e.

186 Champlin v. Laytin, 1832, 1 Edw. Ch. (N.Y.) 467, bestätigt in höherer Instanz 18 Wend. 407, 31 Am. Dec. 382.

187 Richardson Lumber Co. v. Hoey, 1922, 219 Mich. 643, 189 N.W. 923. Dieser Fall ist besprochen in 23 Col. L. Rev. 302, 32 Yale L. Journ. 408.

188 Castleman v. Castleman, 1904, 184 Mo. 432, 83 S.W. 757.

189 Dambmanr v. Schulting, 1878, 75 N.Y. 55.

190 Monks & Sons v. West St. Impr. Co., 1912, 149 App. Div. (N.Y.) 504, 134 N.Y. S. 39.

191 1932, A.C. 161. Die Entscheidungen der Vorinstanzen sind abgedruckt: 1930, 46 T.L.R. 489; 1931, I K.B. 557 (C.A.).

192 Siehe Williston, Contracts III, § 1544, S. 2739.

193 § 302 ALI Anm. b.

194 Siehe New York Annotations zu § 502 Restatement und die dort angeführten Fälle.

195 Oben S. 56.

196 Oben S. 53.

197 Oben S. 66.

198 Z.B. Sheffield v. Hamlin, 1882, 26 Hun (N.Y. Sup.) 236. Erörtert in Keener, Quasi Contracts, S. 122—124. Siehe Wigmore, Evidence 2. Aufl. § 2425 (3).

199 Oben S. 59.

200 1862, 35 Vt. 252, Supreme Court of Vermont.

201 Wir würden hierin eine Veräußerung zugleich mit der Bestellung einer Grunddienstbarkeit zu Gunsten des Veräußerers erblicken.

202 1884, 28 Ch. Div. 255.

203 Z.B. Wilson v. Randall, 1876, N.Y. 338; House v. Wechsler, 1905, 104 App. Div. 124, 93 N.Y. S. 593; Schulman v. Corman, 1927, 221 App. Div. 170, 223 N.Y. S. 19.

204 § 470 I ALI.

205 Z. B. behandelt Chapter 15 des Restatements of the Law of Contracts, enthaltend §§ 470—491, fraud und misrepresentation; Wm. L. Clark, Contracts, 4. Aufl., behandelt als getrennte Einzelerscheinungen der Willensmängel mistake, misrepresentation und fraud auf S. 264 ff. Ebenso verfährt Anson-Corbin, 5. amerikanische Ausgabe, S. 213—259.

Williston, Contracts, behandelt unter fraud zugleich die Lehre von der misrepresentation in §§ 1486—1534.

206 1928, 247 N. Y. I, 159 N. E. 700, Court of Appeals.

207 §§ 470, 476 ALI. Wegen des englischen Rechts: Redgrave v. Hurd, 1881, L. R. 20 Ch. Div. 1, Court of Appeal.

208 Seddon v. North Eastern Salt Co. Ltd. 1905, 1 Ch. 326.

209 Williston, Contracts, § 1516. Siehe Haviland v. South, California Edison Co., 1916, 172 Cal. 601, 158 Pac. 328, wo die Bedeutungslosigkeit einer misrepresentation of law niedergelegt ist.

210 § 474 a ALI.

211 Deming v. Darling, 1889, 148 Mass. 504.

212 Die auch in New York geltende Sales Act schreibt in § 14 vor: „Keine Angabe über den Wert von Sachen, noch eine Behauptung, die lediglich die Meinung des Verkäufers ausdrückt, ist als eine Zusicherung (warranty) auszulegen".

213 Z. B. Thompson v. Thompson, 1931, 232 App. Div. 488, 250 N. Y. S. 433.

214 Fairchild v. McMahon, 1893, 139 N. Y. 290, 34 N. E. 779. Van Slochem v. Villard, 1913, 207 N. Y. 587, 101 N. E. 467.

215 King's Bench Division, 1922, 2 K. B. 364. Wegen des New Yorker Rechts: Sebring v. Fidelity-Phenix Fire Ins. Co., 1931, 255 N. Y. 382, 174 N. E. 761.

216 § 272 c ALI.

Für New Yorker Recht:

Silberkraus v. Reinhard, 1927, 221 App. Div. 615, 225 N. Y. S. 14: Ein Makler, der sich eine Kommission für einen Grundstückskauf versprechen läßt, ist verpflichtet, dem Eigentümer mitzuteilen, daß er sich einen Käufer bereits gesichert hat.

217 Gould v. Cayuga, oben S. 60, Anm. 161.

218 § 477, ALI (vergleiche die ähnliche Regelung in § 123 BGB.).

219 1899, 158 N. Y. 49, 52 N. E. 652.

220 Für England: Howatson v. Webb, 1908, 1 Ch. 1, Court of Appeal; für New York, Smith v. Smith, 1892, 134 N. Y. 62, 31 N. E. 258; Abweichend vor allem Iowa: z. B. Lillie v. Shriver, 1920, 190 Ia, 861, 179 N. W. 632.

221 Besonders aufschlußreich über die in diesem und dem nächsten Abschnitt behandelten Gegenstände ist der Artikel von Professor Patterson, Equitable Relief for Unilateral Mistake, in 28 Col. L. Rev. S. 859 ff. Der offenbare Irrtum ist auf S. 894 ff., der nicht wahrnehmbare Irrtum S. 884 ff. anhand der amerikanischen Fälle erschöpfend behandelt. So zutreffend Pattersons Ausführungen auf seinem eigensten Rechtsgebiet sind, so wenig befriedigen sie in seinen vergleichenden Hinweisen auf deutsches Recht. Seine abfällige Kritik über die allgemeine Zulassung der Anfechtung wegen einseitigen Irrtums (S. 887), seine Ausführungen über die Unbestimmtheit des Begriffes „negatives Interesse" (S. 888), ebenso wie die Vermengung Savignyscher Lehren mit denen des geltenden deutschen Rechts (863 ff.) sind nicht genügend begründet, um hier voll gewürdigt werden zu können.

Der Aufsatz ist jedoch bedeutsam nicht nur wegen der hervorragenden Verarbeitung amerikanischen Fallmaterials, sondern auch als Beispiel für die ernsthafte Beachtung, die bei amerikanischen Juristen die gesetzgeberischen Lösungen von Problemen im deutschen Recht und bei hervorragenden deutschen Schriftstellern und Gelehrten finden.

223 1900, 178 U. S. 373, 20 Sup. Ct. 957.

223 Geremia v. Boyarski, 1928, 107 Conn. 387, 140 Atl. 479.

224 So Patterson, 28 Col. L. R. 894, note 136.

225 Nach Patterson, a.a.O., Note 139, ist Anfechtung wegen offenbaren Kalkulationsirrtums gewährt worden in: Neill v. Midland Ry, 1869, 20 L. T (Nova Scotia) 864; Tyra v. Cheney, 1915, 129 Minn. 428, 152 N. W. 835. Hudson Co. v. Smith & Remery Co., 1912, 110 Me. 123, 85 Atl. 384; Shelton v. Ellis, 1883, 70 Ga. 297. Die Anfechtung wurde versagt bei einem Gebot von $ 107 statt $ 488 in Griffin v. O'Neill, 1892, 48 Kan. 117, 29 Pac. 143.

226 Wm. L. Clark, Contracts, 4. Aufl. S. 266; Williston, Contracts, § 1573.

227 1916, 135 Minn. 115, 160 N. W. 500, L. R. A. 1917, D. 741, Cook, Cases on Equity, III. 334. Der Fall wird in allen Lehrbüchern angeführt. In Steinmeyer v. Schroeppel, 1907, 226 Ill. 9, 80 N. E. 564 kommt das Gericht des Staates Illinois auf Grund fast dseselben Tatbestandes zu dem entgegengesetzten Ergebnis und versagt die Anfechtung.

228 Es handelte sich hier um eine verbindliche Offerte, die nicht widerrufen werden konnte, weil sie angenommen worden war. Außerdem hatte der Beklagte zugleich mit der Abgabe seines Submissionsgebots $ 1000 Reugeld hinterlegt für den Fall der Zurückziehung oder Nichtausführung des Gebots.

229 Wegen zahlreicher Fälle und kritischer Stellungnahme siehe Williston, Contracts, §§ 1578, 1579.

230 Die hier erwähnten Grundzüge des Rechts der Geschäftsführung und Vertretung sind dargelegt in Anson-Corbin, Contracts, 5. Aufl., §§ 439, 452 und §§ 1 ff. des Restatements of the Law of Agency.

231 Henkel v. Pape, 1870, L. R. 6 Ex. 7.

232 Western Union Telegraph Co. v. Shotter, 1883, 71 Ga. 760.

233 In den Vereinigten Staaten sind die Telegrafengesellschaften private Unternehmungen.

234 Weld v. Postal Telegraph Cable Co., 1910, 92 N. E. 415, 199 N. Y. 88.

235 Z. B. Ayer v. Western Union Telegraph Co., 1887, 79 Me. 493, 10 Atl. 495; Price Brokerage Co. v. Chicago etc. Rr. Co., 1917 (Mo.) 199 S. W. 732; Younker v. Western Union Telegraph Co., 1910, 146 Ia, 499, 125 N. W. 577. Anderer Meinung, d. h. dem englischen Rechte entsprechend sind Ala., Ky., Miss. und Tenn:

Jackson Lumber Co. v. W. U. T. C., 7 Ala. App. 644, 62 So. 266; Postal Tel. Co. v. Schaefer, 110 Ky. 907, 62 S. W. 1119. Shingleur v. W. U. T. C. 1895, 72 Miss. 1030, 18 So. 425; Pepper v. Telg. Co., 1889, 87 Tenn. 554, 11 S. W. 783.

236 Hierüber siehe Williston, Contracts, § 1114.

237 Oben S. 13.

238 Die englische Sale of Goods Act bestimmt in § 52: In einem Rechtsstreit wegen Bruch eines Vertrages, bestimmte oder aus der Gattung bereits ausgesonderte Sachen zu liefern, kann das Gericht nach seinem Ermessen auf Antrag des Klägers durch Unheil oder Beschluß bestimmen, daß der Vertrag erfüllt werden muß, ohne dem Beklagten ein Wahlrecht zu lassen, statt der Leistung Schadensersatz zu zahlen. Das Urteil oder der Beschluß können unbedingt sein oder die Leistung von Bedingungen wie Schadensersatzzahlung, Zahlung des Kaufpreises nach dem Gerechtigkeitsempfinden des Gerichts abhängig machen, und solch Antrag kann vom Kläger jederzeit vor Erlaß des Urteils oder Beschlusses gestellt werden.

239 Siehe § 360 ALI, lautend:

„Schadensersatz ist eine unzulängliche Wiedergutmachung für den Bruch eines Versprechens,

a) ein Recht an einem bestimmten Grundstück zu übertragen, oder

b) die Übertragung eines solchen Rechtes entgegenzunehmen und hierfür Zahlung zu leisten, solange die Übertragung noch nicht durchgeführt worden ist; und Vertragserfüllung ist in solch einem Falle anzuordnen, im Einklange mit §§ 359—380".

240 Oben S. 14.

241 § 367 ALI.

242 1806, 13 Ves. 25; siehe George L. Clark, Equity, S. 211.

243 1861, 30 Beav. 220.

244 New York Annotations zu § 367 ALI.

245 1888, 44 N. J. Eq. 11, 14 Atl. 104.
246 Der Eigentumsübergang in der Grundstückszwangsversteigerung erfolgt also nicht wie bei uns (§ 90 ZVG.) mit der Erteilung des Zuschlages.
247 Ein anderer amerikanischer Fall der Erfüllungsversagung wegen einseitigen Irrtums ist: Higgins v. Butler, 1886, 78 Me. 520, 7 Atl. 276.
248 Z. B. Webster v. Cecil, 1861, 30 Beavan 62, England, Entscheidung des „Master of the Rolls". Siehe Patterson in 28 Col. L. Rev. 899.
249 Siehe Patterson, 28 Col. L. Rev. S. 886—888; George L. Clark, Equity, § 161.
250 Equity, § 161, S. 207.
251 28 Col. L. R. S. 889, 890.
252 „Nebulous in scope", „a half-hearted compromise between conflicting, policies".
253 Soergel, § 119 I 2 BGB.; R.G. in D.J.Z. 1926, 1645.
254 Holmes, Common Law, 1881, S. 310.
255 Richter Hough von dem New Yorker Bundesberufungsgericht (Circuit Court of Appeals) in 269 F. 968, 971. Die angeführte Stelle bezieht sich auf Wigmore, Evidence, 2. Aufl. § 2465. Siehe ferner Wigmore, a.a.O., § 2165 und § 2476.
256 Oben S. 57.
257 Oben S. 40.
258 Wm. L. Clark, Contracts, 4. Aufl., S. 1.
259 Oben S. 62.
260 Anson-Corbin, 5. amerikanische Auflage, § 208, S. 247.
261 Seddow v. North Eastern Salt Co., 1905, 1 Ch. 326; Angel v. Jay, 1911, 1 K. B. 666.
262 Bloomquist v. Farson, 1918, 222 N. Y. 375, 118 N. E. 855; Canadian Agency v. Assets R. Co., 1914, 165 App. Div. 96, 150 Y. N. S. 769. A. M.: Towels v. Campbell, 1924, 204 Ky. 591, 264 S. W. 1107.
263 Court of Appeal, 1881, L. R. 20 Ch. Div. 1.
264 Williston, Contracts, § 1581; Bilbie v. Lumley, 1802, 2. East 469. George L. Clark, Equity, § 345, S. 461.
265 Z. B. Fowler v. Black, 1891, 136 Ill. 313, 26 N. E. 596.
266 George L. Clark, Equity, § 345; Woodward, Quasi-Contracts, § 36; Culbreath v. Culbreath, 1849, 7 Ga. 64.
267 Williston, Contracts III, § 1582.
268 Williamson v. Brown, 1906, 195 Mo. 313, 93 S. W. 791.
269 George L. Clark, Equity, § 346.
270 1880, 129 Mass. 67, 37 Am. Rep. 302.
271 Es handelte sich um einen der in den Vereinigten Staaten üblichen „eigenen" Wechsel (promissory note).
272 1878, C 16 Hun. 101, Supr. Court of N. Y.; Cook, Cases on Equity III, S. 164.
273 Simms v. Vick, 1909, 151 N. C. 78, 65 S. E. 621.
274 Couper v. Metropolitan Life Ins. Co., 1930, 250 Mich. 540, 230 N. W. 929.
275 Williston, Contracts III, § 1574, S. 2787.
276 Williston, Contracts III, § 1576, S. 2790.
277 R.G.Z. 61^{171}, 62^{282}, 97^{351}.
278 Siehe Burtlett v. Hoppock, 1865, 34 N. Y. 118: Verkauf von Schweinen, die für den New Yorker Markt geeignet sein sollten. Zugesicherte Eigenschaft!
279 Auf den in wesentlichen Punkten abweichenden Rechtszustand Englands kann hier nicht eingegangen werden. Die Gewährleistungen des Verkäufers sind in §§ 11—15, die daraus folgenden Rechte des Käufers in §§ 51—54 Sale of Goods Act geregelt.

Die Uniform Sales Act ist von Anfang bis Ende Gesetz auch in New York. Sie ist vollständig dem New Yorker Personal Property Law als §§ 82—160 einverleibt. Die Nummierung der Paragraphen des Personal Property Law stimmt mit der Sales Act also nicht überein, wohl aber der Inhalt.

280 Williston, On Sales, 2. Auflage und Benjamin, On Sale, 7. Auflage, behandeln das Problem ebenso wenig, wie die Bücher über Contracts.
281 Williston, Contracts III, § 1563, S. 2769; Jones v. Just, 1868, L. R. 3 Q. B. 197.
282 Chandler v. Lopus, 1603, Cro. Jac. 4, 79 Engl. Rep. 3, Llewellyn, Cases etc. on Sales, S. 209.
283 Llewellyn, a.a.O., S. 976.
284 1924, 96 N. J. Eq. 465, 126 Atl. 674.
285 In dem Staate New Jersey herrschte noch die strenge Scheidung zwischen law- und equity-Gerichten.
286 1922, 219 Mich. 643, 189 N. W. 923; Michigan nahm die Sales Act im Jahre 1911 an; vgl. Llewellyn, Cases on Sales, S. 976.
287 1922, 28 Ga. App. 327, 111 S. E. 77.
288 1909, 1 Ch. 476, Supreme Court of Judicature, Chancery Division; Patterson, Cases on Contracts II, S. 592.
289 Matter of Clarke, 1931, 233 App. Div. (N. Y.) 487, 253 N. Y. S. 524; Crippen v. Adams, 1902, 132 Mich. 32, 92 N. W. 496.
290 Pickslay v. Starr, 1896, 149 N. Y. 432, 44 N. E. 163, Court of Appeals.
291 Crockett v. Crockett, 1884, 73 Ga. 647;
Das New Yorker Recht ist ebenso:
Delap v. Leonard, 1919, 189 App. Div. 87, 178 N. Y. S. 102.
292 Enos v. Stewart, 1902, 138 Cal. 112, 70 Pac. 1105; Union-Trust Co. v. Broadmann, 1925, 215 App. Div. 73, 213 N. Y. S. 277.
293 1802, 15 N. J. Eq. 103.
294 Siehe die von George L. Clark, Equity, in § 372 und Anmerkungen dazu angeführten Fälle.

SCHRIFTTUM.

Abbot, Edwin, H.: Mistake of Fact as Ground for Affirmative Equitable Relief, 23 Harvard Law Review (1910) S. 608.

Ames, James Barr: Lectures on Legal History & Miscellaneous Legal Essays, Oxford University Press, 1913, Cambridge, Mass., — London.

Anson, Sir William R.: Principles of the Law of Contract, 5th Am. Ed., edited by Arthur L. Corbin, New York 1930.

Benjamin, Judah Philip: A Treatise on the Law of Sale of Personal Property, 7th ed. London 1931.

Brannan & Chafee: The Negotiable Instruments Law Annotated, 5the ed. by Beutel, Cincinnati, 1932.

Britton: Fraud in the Inception of Bills & Notes, (1924) 9 Cornell L. Quart. 138.

Bryce, James: The American Commonwealth, 2. Bd., New York, Macmillon Co., 1924.

Cahill, James C.: New York Civil Practice, 6th ed., Chicago, Callaghan & Co., 1931.

Champness, Roland: Mistake in the Law of Contracts, S. 112, London: Stevens & Sons, Ltd., 1933.

Clark, George L.: 1.) Outline of Principles of Equity for Students of New York Law. New York 1933.

2.) The Law of Torts, 1926, Cincinnati, Johnson & Hardin.

Clark, Wm. L.: Handbook of the Law of Contracts, St. Paul 1931, Hornbook series.

Clark, Wm. L., & Marshall, Wm. L.: A. Treatise on the Law of Crimes, 3rd ed. Chicago 1927, Callaghan & Company.

Columbia Law Review: 11, S. 197, Foulke, Mistake in the Formation & Performance of a Contract,

28, S. 859, Patterson, Equitable Relief for unilatral Mistake,

33, S. 397, The Restatement of the Law of Contracts,

7, S. 32, Costigan, The Doctrine of Boston Ice. Co. v. Potter,

34, S. 1090 note, The Liability of Directors and Officers for misrepresentations in the Sale of Securities,

14, S. 85, note, (on Phelps v. McQuade, 1913, 158 App. Div. 588).

Cook, Walter Wheeler: Cases and other Authorities on Equity, Volume III, 2nd ed., St. Paul, 1932.

Corbin, Arthur L.: 1.) Cases on the Law of Contracts, 2nd ed., St. Paul, West Publishing Co., 1933,

2.) Offer & Acceptance, and some of the resulting legal relations, 26 Yale L. J. 170,

3.) Restatement of the Common Law by the American Law Institute, (1929/30) 15 Iowa L. Rev. 19 ff.

Enneccerus: I, 13. Bearbeitung 1931.

Ensor, R.C.K.: Courts & Judges in France, Germany and England, Oxford University Press. 1933.

Foulke, Roland R.: Mistake in the Formation and Performance of a Contract, 11 Col. L. Rev. 197.

Geldart, W. M.: Elements of English Law, Home University Library, London, March 1925.

Harward Law Review: 76, Effect of Impositions by Impersonation in the Law of Bills & Notes.

Holdworth, W. S.: Sources & Literature of English Law.

Hicks, Friedrick, C.: Materials & Methods of Legal Research. 1923, Rochester, N. Y.

Holland, Thomas Erskine: The Elements of Jurisprudence, 13. ed., Oxford Universtiy Press., New York-London 1924.

Holmes, O. W. jr.: The Common Law: Boston 1881, Little, Brown & Company.

Iowa Law Review, 15 (1929/30) 278: Whittier, Again Restatement of Contracts. 15 (1929/30) 19: Corbin, Restatement of the Common Law by the American Law Institute.

Keener, William A.: A Treatise on the Law of Quasi Contracts, New York 1893, Baker, Voorhis & Co.

Keener, William A.: Cases on the Law of Contracts, 3rd ed. by Wormser & Finn, New York, Baker, Voorhis & Co., 1933.

Kerr: On Fraud and Mistake, 6the ed., by Sydney Edward Williams, London, 1929.

Llewellyn, K. N.: 1. The Bramble Bush, some Lectures on Law and its study, New York, 1930.

2. Präjudizienrecht und Rechtsprechung in Amerika, Eine Spruchauswahl mit Besprechung, Verlag von Theodor Weicher, Leipzig, 1933.

3. Cases and Materials on the Law of Sales, Chicago, 1930, Callaghan & Co.

Lubell: Unilateral Palpable & Impalpable Mistake in Constructions Contracts, (1932) 16 Minn. L. R. 137.

Maitland, F. W.: Equity, also the Forms of Action at Common Law, Cambridge, 1929.

Minnesota Law Review: 16 (1932) 137 Lubell: Unilateral Palpable & Impalpable Mistake.

Morgan, Edmund M.: Introduction to the Study of Law, Chicago 1926.

Neuner, Robert: Einführende Bemerkungen zum Restatement of the Law of Contracts, in Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht, Bd. 5, S. 32 ff.

Patterson, Edwin W.: 1. Cases and other Materials on the Law of Insurance, New York — Chicago — Washington, 1932, Commerce Clearing House, Inc.,

2. Cases on Contracts II, Columbia University, hektografierte Ausgabe,

3. Equitable Relief for unilateral Mistake, 28 Col. L. Rev., 859—904,

4. The Restatement of the Law of Contracts, 33 Col. L. Rev., 397—427.

Pollock, Sir Frederick: 1. Principles of Contract, 9th ed., London 1921, Stevens & Sons,

2. Art. „Contract" in Encyclopedia of the Laws of England,

3. A first book of Jurisprudence, 6th ed., London 1929, Macmillon.

Restatement of the Law of Contracts by American Law Institute, Student Edition, St. Paul, 1933.

Salmond, Sir John: Jurisprudence, 8th ed. by C.A.W. Manning, London 1930, Sweet & Maxwell, Ltd., publishers, S. 1—580.

Whitney, Frederick A.: 1. Outline of the Law of Sales, 2nd ed., Brooklyn, 1934,

2. Outline of the Law of Contracts, 2nd ed., Brooklyn, 1934.

Whittier, Clarke B.: 1. The Restatement of Contracts & Mutual Assent, 17 Cal. L. Rev., 441, (1929),

2. Again Restatement of Contracts, (1929/30) 15 Iowa L. Rev. 278.

Wigmore, John Henry, A Treatise on the Anglo-American System of Evidence in Trials at Common Law, 5. Bd., 2nd ed., Boston, Little, Brown & Comp., 1923.

Williston, Samuel, Ll. D.: 1. The Law of Contracts, 5. Bd., New York 1929, Baker, Voorhis & Co., Kapitel XVIII, Mistake, Band III, S. 2129—2827.

2. The Law governing Sales of Goods 2nd ed., Bd. 2, New York, 1924.

3. Mutual Assent in the Formation of Contract 14 Ill. L. Rev. 85.

Woodward, Frederic Campbell: The Law of Quasi Contracts, Boston 1913, Little, Brown & Company.

Wüstendörfer, H.: K. N. Llewellyn, Präjudizienrecht und Rechtsprechung in Amerika, in Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht, Bd. 7, S. 739.

Bemerkungen.

Entscheidungen sind im Text in der in Amerika und England üblichen Weise zitiert worden. Es ist üblich, da die Entscheidungen in verschiedenen Sammlungen abgedruckt werden, sämtliche Sammlungen, in denen die besprochene Entscheidung gefunden wird, anzuführen. Die amtliche Sammlung, die gewöhnlich in Abkürzung den Staat, in dem das Urteil gefällt ist, angibt, ist meist vorausgestellt worden; dahinter steht die nach Staatengruppen die Entscheidungen zusammenfassende Sammlung. So heißt 75 N. Y. 384 = Bd. 75 der Entscheidungen des New York Court of Appeals S. 384; 111 S. 60, 325 heißt Bd. 111 des South Western Reporters S. 325.

Es existiert eine große Zahl von Sammlungen besonders älterer und englischer Entscheidungen, die eine andere Abkürzung notwendig machten. Über die Bedeutung der in den Anmerkungen angegebenen Abkürzungen gibt Aufschluß das lexikonartig angelegte Buch von Hicks, Materials and Methods of Legal Research.